

# PROFIT

Časopis pro  
**OBCHOD &  
FINANCE**



## Klidný rok 2016

Největší změna  
čeká živnostníky,  
stát chce vidět  
na jejich tržby



**Webasto**

Feel the Drive

# Těším se na zimu

## S mým nezávislým topením Webasto



[www.webasto.cz](http://www.webasto.cz)

## Kontrolní hlášení pro rok 2016

Co nás příští rok čeká? Změny. Vláda pravděpodobně zařídí různé druhy pilíř důchodového spoření, ale to trápí skutečně jen málokoho. Dále se v novele z dílny ministerstva financí navrhuje zvýšení daňového zvýhodnění na druhé a třetí a každé další dítě, z čehož lze vyčíst snahu zvýhodňovat početnější rodiny. Češi se určitě nezblázní a nezačnou kvůli slevě na dani rodit více dětí, ale stále je to chvályhodný nápad. Podnikatelé vítají i další úpravu daňové legislativy – promínutí sankce za chyby v daňových přiznáních. Kdo si ostatně daňové přiznání jednou zkusil spočítat sám a probojoval se instrukcemi, jako je „úhrn dílčích základů daně podle § 7 až § 10 zákona po vynětí“, ví, že i neúmyslné chyby se stávají.

Už teď je jasné, že se zvednou minimální měsíční zálohy na zdravotní i sociální pojištění pro OSVČ. Zvedá se totiž průměrná mzda, z které se zálohy vypočítávají. Kromě daňového přiznání bude novinkou od příštího roku i kontrolní hlášení. V podstatě jde o kontrolní výkazy o všech přijatých a vydaných fakturách. Podle ministerstva financí by to měl být jednoduchý krok, který nebude podnikatelům komplikovat život. Něco jiného si myslí účetní a daňáři, pro něž to znamená práci navíc, a už dopředu avizují, že budou muset zdrazovat své služby.

Absolutně největší novinkou roku 2016 má být elektronická evidence tržeb. Aktuálně se počítá s jejím zavedením od konce srpna. Problém není jenom čistě technický – kdo pro ministerstvo vyrobí celý online systém a jestli ho zvládne vyladit k dokonalosti, aby z toho po spuštění nebyl malér –, ale i politický, protože opozice využívá obstrukce, aby se zákon neprojednal. Ucelený přehled změn přináší hlavní téma čísla. Jestli skutečně dojde v příštím roce na pořizování online pokladen, to se ale teprve ukáže.

Příjemné čtení za redakci přeje

**PETR ŠVIHEL,**  
editor



# PROFIT

## VYDÁVÁ

Mladá fronta a.s.  
Mezi Vodami 1952/9  
143 00 Praha 4

www.mf.cz  
www.profit.cz  
profit@mf.cz  
www.facebook.com/profit.cz

## GENERÁLNÍ ŘEDITEL

David Hurta

## ŘEDITEL DIVIZE EURO E15

Tomáš Skřivánek

## ŠÉFREDAKTOR

Igor Záruba

ADRESA REDAKCE  
MEZI VODAMI 1952/9  
143 00 PRAHA 4

## EDITOR

Petr Švihel, T: 225 276 485, svihel@mf.cz

## REDAKTOŘI

Dalibor Dostál, dostal@mf.cz  
Jakub Procházka, prochazka@mf.cz

## INZERCE

Lenka Benetková, ředitelka, T: 225 276 481,  
benetkova@mf.cz

## MARKETING

Hana Holková, ředitelka, T: 225 276 276  
Markéta Prikerová, brand manager, T: 225 276 157

## VÝROBA A DISTRIBUCE

Soňa Štarhová, ředitelka, T: 225 276 252  
Michaela Mrázová, manažer výroby a distribuce,  
T: 225 276 158  
Lukáš Fabián, manažer předplatného, T: 225 276 145

## SEKRETARIÁT

Zuzana Faltová, office manager, T: 225 276 461

## TISK

EUROPRINT a. s.

## PŘEDPLATNÉ PRO ČR

All Production s.r.o.  
P. O. BOX 732, 111 21 Praha 1  
T: 800 248 248  
mladafronta@predplatne.cz

## ROZŠÍRUJE V ČR

Mediaprint & Kapa Pressegrasso, spol. s. r. o.

**mladá fronta** 70 let  
*Jsmo s vámi již*

Reg. zn: MK ČR E 6590

ISSN 1805-2592

© Mladá fronta a. s.

Veškerá práva vyhrazena

Jakékoli užití části nebo celku, zejména přetisk včetně šíření jakýmkoli způsobem bez výslovného svolení vydavatele, je zapovězeno.

## TITULNÍ STRANA

Tomáš Novák

**ČÍSLO 12 / 14. 12. 2015**

Profit vychází od roku 1990

Události ..... 6

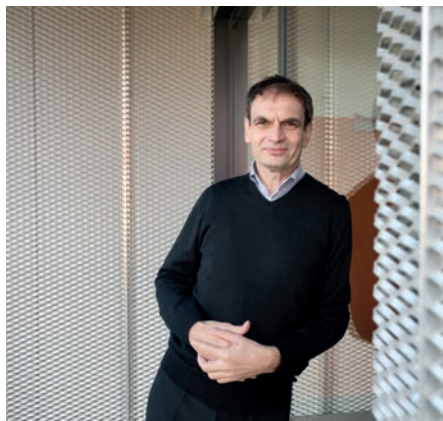
## TÉMA



**Připojené pokladny..... 10**

Největší změna od začátku podnikání v České republice, říkají odborníci a ministerstvo financí o plánovaném zavedení elektronické evidence tržeb. Její start se několikrát odložil, i poslední známý termín, srpen příštího roku, se začíná rozplývat.

## ROZHOVOR



**Budoucnost stavebnictví je v pohybu ..... 16**

Stanislav Martinec a jeho firma Koma Modular jsou přesvědčeni, že modulární typ výstavby už dávno není vhodný jen pro sociální bydlení. To se jim podařilo dokázat při stavbě českého pavilonu na Expu.

## PŘÍBĚH ÚSPĚCHU

**Hra o židli..... 22**

Dlouhodobé sezení za pracovním stolem rovná se chronická bolest zad. Npopulární rovnici v Česku přepisují zdravotní židle SpinaliS. Jejich původní distributorka stěhuje svůj byznys do Kanady.

**Polemika ..... 26**

## RESTART

**Organicky k tisícům zákazníků..... 28**

Největší český distributor čerstvého ovoce,



zeleniny a dalších zemědělských produktů z pole až k zákazníkům vznikl z popudu dvou nadšenců. Původně chtěli naučit lidi jen zdravě vařit.

**Očima podnikatele..... 32**

## FOKUS



**Peníze od lidí ..... 34**

Obejděte banku a půjčte si peníze přímo od lidí, vyběžíte internetové platformy. Ty propojují drobné investory i s podnikateli, kteří hledají finance.

**Exportní konference..... 36**

## ZAHRAŇIČÍ



**Špatné zprávy pro Brazílii ..... 38**

## OBCHOD & FINANCE – BILANCE A VÝHLEDY

**Elektronických podání přibýlo, úředníci budou přísnější ..... 42**

**Tlak na vyšší platy sílí ..... 44**

**Hoteliér roku ..... 48**

**Fotostory ..... 50**

**Příliš byrokratický, stěžují si firmy na kurzarbeit ..... 52**

**Cestování ..... 58**

**Jeden den podnikatele / Názor ..... 60**

**Poradna ..... 62**

**Servis ..... 64**

## PORTRÉT

**Eva Kornecká: Irské daně překládá do češtiny ..... 66**

# Kvalita, na kterou se můžete spolehnout.



**Originální inkoustové kazety HP** zaručují vynikající tisk a navíc ušetří až 20 % při koupi originálních multibalení<sup>1</sup> HP a až 50 % u originálních velkokapacitních kazet HP XL.<sup>2</sup>



**Úspora až 50%  
s originálními XL  
kazetami**



**PREMO**  
PŘÍSLUŠENSTVÍ PRO VÝPOČETNÍ TECHNIKU  
[www.premocz.eu](http://www.premocz.eu)

**2IT**  
**HERAN JAN**  
[www.hpdecin.cz](http://www.hpdecin.cz)

<sup>1</sup>Na základě porovnání doporučené maloobchodní ceny a výtěžnosti stránky, zveřejněného společností HP, u originálních HP XL kazet a kombo balíčků oproti běžným originálním HP kazetám. Skutečná výtěžnost se liší podle použité tiskárny, tisknutých obrázků a dalších faktorů. Více na: [hp.com/go/learnaboutsupplies](http://hp.com/go/learnaboutsupplies). Výsledky se mohou lišit podle aktuálně porovnávaných kazet.

<sup>2</sup>Založeno na porovnání nákladů na jednu stránku u kazet HP 350 a 350XL. Náklady na jednu stránku jsou vypočítány na základě doporučené prodejní ceny HP a publikované výtěžnosti stránky HP. Skutečné ceny se mohou lišit. Skutečná výtěžnost se liší podle použité tiskárny, tisknutých obrázků a dalších faktorů. (Více na: [hp.com/go/learnaboutsupplies](http://hp.com/go/learnaboutsupplies).) Výsledky pro jiné kazety se mohou lišit.

### Podporu výzkumu trápí nejistota

**ZÍSKÁ FIRMA DOTACI** nebo daňový odpočet na výzkum a vývoj, nebo ne? Právě nejistotu, jak rozhodnou finanční či jiné úřady, hodnotí české podniky jako největší problém v aktuálním systému podpory výzkumu a vývoje. Shodla se na tom třetina oslovených firem, které se zúčastnily průzkumu Deloitte a Technologické agentury České republiky (TA ČR) probíhajícího v průběhu tohoto roku. Mezi dalšími problémy byly nejčastěji zmiňovány nejasné prováděcí instrukce pro podmínky způsobilosti nákladů včetně způsobu jejich kalkulace, toto uvedlo 21 procent respondentů. Podle 16 procent respondentů je velkým problémem obecně identifikace činností, které splňují podmínky výzkumu a vývoje pro uplatnění v dotacích nebo daňovém odpočtu.

„Všechny výše zmíněné faktory poukazují na nutnost změn či úpravy legislativy nebo metodických pokynů. Zároveň se ukazuje také významná potřeba sjednocení výkladové praxe u pravidel pro poskytování podpor u všech orgánů zapojených do procesu poskytování a kontrolování takových podpor,“ komentovala průzkum Rut Bízková, předsedkyně TA ČR. „Ke snížení daňové nejistoty při uplatňování daňových odpočtů by také přispěl detailnější výklad k posuzování způsobilosti činností pro uplatnění daňového odpočtu a zavedení mechanismů posuzování a kontroly zvyšující ujištění daňových poplatníků o správnosti využití této nepřímé podpory,“ doplnila.



Na otázku týkající se postoje společnosti k využívání dotací uvedlo 60 procent firem, že mají dobrou znalost a využívají je. Při mapování postoje k využívání daňového odpočtu na výzkum a vývoj uvedlo 29 procent dotázaných společností, že daňový odpočet znají, ale nejsou si jisty postojem finančních úřadů při posuzování uplatněných nákladů, a proto považují využívání daňového odpočtu za rizikové z pohledu daňové jistoty.

„Oproti loňsku firmy v letošním průzkumu uváděly jako největší problém nejistotu při posuzování finančními úřady, zatímco v minulém roce to byly nejasné prováděcí instrukce. Tato změna může být způsobena vyšším počtem finančních kontrol a soudních sporů v této oblasti a jejich medializací. Po

mnoha letech se začíná vytvářet výkladová praxe, protože se v prováděcích dokumentech neodehrály významné upřesňující změny,“ uvedl k výsledkům letošního průzkumu Luděk Hanáček, partner v daňovém a právním oddělení společnosti Deloitte. „Se zahájením nového programovacího období 2014 až 2020 lze také očekávat nárůst nejasností v prováděcích manuálech pro přímou podporu, tedy dotace,“ doplnil Luděk Hanáček.

**Poznámka Profitu:** *Téměř polovina respondentů průzkumu (45 procent) uvedla, že hodlá navýšit výdaje na výzkum a vývoj. Firmy opět cítí pevnou půdu pod nohama a začínají fakticky investovat do inovací. Dříve se o tom jen mluvilo.*

### Odměny na konci roku budou letos vyšší

**OŽIVENÍ EKONOMIKY**, které se pozitivně projeví na růstu trhu práce, by se mělo promítnout do vyšších odměn na konci roku.

„Zlepšující se hospodářské výsledky umožňují českým firmám, aby byly na konci roku ke svým zaměstnancům štedřejší. Očekáváme, že odměny vyplatí zhruba 35 procent firem,“ říká Tomáš Surka z personálně-poradenské společnosti McROY Czech.

Nejedná se v tomto případě o třináctý plat, který bývá pevně zakotvený v pracovních či kolektivních smlouvách velkých firem.

Průměrná výška vyplacené odměny se odvíjí od mzdy zaměstnance a pohybuje se v intervalu 50 až 80 procent průměrného měsíčního výdělku.

Vyšší odměny budou vyplácet především velké společnosti působící v odvětvích s vyšší přidanou hodnotou – z telekomunikačního, finančního, energetického či IT sektoru. V těchto firmách by odměny mohly dostat až dvě třetiny zaměstnanců.

Nižší odměny se očekávají ve společnostech působících v méně sofistikovaných

odvětvích, nejnižší tradičně bývají v zemědělství a ve stavebnictví.

„Tyto bonusy se budou vyplácet nejčastěji v Praze a Středočeském kraji. Odměny většinou dostávají lidé z managementu, z obchodních oddělení a v podobných pozicích, kde mají stanoveny jasně měřitelné cíle,“ dodává Tomáš Surka z personálně-poradenské společnosti McROY Czech.

Průměrná výška odměn se letos bude pohybovat okolo 25 tisíc korun, což je o něco více než loni.

## Česko se dostává do hledáček investorů

OD ROKU 2014 OPĚT STOUPÁ POČET poptávaných pozic a tento trend pokračuje i v roce 2015. V meziročním srovnání prvních pololetí obou let vzrostl počet otevřených pozic o 40 procent. Kromě stávajících firem, které hledají nové pracovníky, se o Českou republiku zajímají i investoři.

Jen za první pololetí roku 2015 bylo zproštědřkováno 49 nových investic, které vytvoří více než 6500 pracovních míst. Nejvíce příležitostí vzniká v oblasti výroby, dramaticky roste poptávka po kvalifikovaných inženýrech, ale i dělnických profesích.

Z každoroční analýzy pracovního trhu Hays Global Skills Index, vydávané ve spolupráci s Oxford Economics, vyplývá, že Česká

republika má ve srovnání s okolními zeměmi poměrně vysokou flexibilitu pracovního trhu díky nízkému množství restrikcí a dobrému propojení vládních nařízení s pracovním trhem. Na trhu se nachází relativně dost uchazečů se schopnostmi, které firmy požadují.

Výrazný nárůst v posledních dvou letech zaznamenala centra sdílených služeb. Ve více než 150 centrech v České republice je zaměstnáno na 55 tisíc zaměstnanců. Pro rok 2015 se předpokládá růst až o 16 procent.

„Do České republiky přicházejí noví investoři se zájmem vybudovat nová centra sdílených služeb, u již existujících center dochází k přebírání dalších procesů a aktivit. Potenciální investoři mají stále velký zájem

o Prahu, Brno a Ostravu, nicméně tento rok se setkáváme i se zájmem o menší krajská města, například Plzeň nebo Olomouc. Aktivitám v rámci těchto center nadále dominují pozice v oblasti účetnictví a financí, IT role jsou však v těsném závěsu,“ uvádí Ladislav Kučera, ředitel společnosti Hays Czech Republic.

Dalším rychle rostoucím odvětvím jsou technologická vývojová centra, která se rozšiřují nebo vznikají zcela nová. Ta hledají vysoce kvalifikované inženýry v oblasti strojírenství, elektro, chemie a IT, jejichž zdroji jsou technické univerzity, zejména v Praze, Brně, Ostravě, Plzni a Liberci. Vzhledem ke stále nízké ochotě se stěhovat za prací jsou vhodnými lokalitami práce tato velká města.

## Zvyšuje se počet zbankrotovaných živnostníků

OD LOŇSKÉHO LISTOPADU do letošního října zbankrotovalo 8186 živnostníků, což je o 1020 víc než v předchozím období. Meziročně se tak počet bankrotů drobných podnikatelů zvýšil o 14 procent. Důvodem krachu většiny živnostníků je posílení pozic velkých řetězců a nesplacené faktury.

Problémy mají zejména živnostníci zabývající se prodejem potravin. V České republice existovalo ke konci září 3763 malých a středních firem zaměřujících se na prodej potravin. Za posledních osm let se jejich počet snížil o více než pětinu.

„Na podnikání drobných živnostníků má vliv neustálé posilování pozic velkých řetězců na českém trhu, které drobné podnikatele prakticky vytlačují. Ty se objevují v podstatě ve všech sférách podnikání, jedná se především o nábytkářské, oděvní a potravinářské řetězce. Živnostníci jim totiž nejsou schopni konkurovat cenou ani množstvím nabízeného zboží. O posilování pozic velkých řetězců v potravinářské sféře svědčí i to, že počet velkých společností působících v tomto odvětví za osm let vzrostl o 165 firem,“ popsal Jan Malý, společník společnosti VPI CZ.

Vedle nárůstu počtu velkých řetězců se živnostníci potýkají i se špatnou platební morálkou svých zákazníků. Ta se v Česku



řadí k nejhorším v Evropě. Průměrně platí tuzemští podnikatelé své závazky do 45 dnů. „Právě špatná platební morálka větších firem se dlouhodobě podílí na úpadku drobných podnikatelů. Až třetina platí faktury po splatnosti. Sejde-li se takových nezaplacených faktur větší množství, může to být pro živnostníka likvidační,“ vysvětlil Jan Malý.

Naopak velkým společností se v Česku už druhým rokem daří. Podle odhadu společnosti Czech Credit Bureau by mělo být za celý rok 2015 vyhlášeno něco málo přes

tisíc bankrotů obchodních společností. „Meziročně počet bankrotů obchodních společností klesl o více než 20 procent. Letošní rok se tak stane už druhým rokem, ve kterém počet bankrotů obchodních společností meziročně klesá, letos dokonce rychleji než mezi lety 2013 a 2014,“ popsal Jan Malý.

**Poznámka Profitu:** Velké řetězce převážně odvádějí zisk do zahraničí. Z tohoto pohledu je i pro státní pokladnu špatné, že drobní živnostníci v maloobchodech vyklízejí své pozice.

# Živnostníci opět zaplatí víc na sociálním a zdravotní pojištění

**PRO DROBNÉ PODNIKATELE**, kteří platí minimální zálohy na sociální a zdravotní pojištění, nemá stát dobrou zprávu. V roce 2016 se jim opět zvednou měsíční platby, za celý rok si připlatí více než 650 korun. Výpočet povinných odvodů na sociální zabezpečení a pro zdravotní pojišťovny se odvíjí od průměrné mzdy, která i v příštím roce naroste. Většina OSVČ už si zvykla, že každoročně sahá hlouběji do kapsy, zvýšení záloh je standardem. Za posledních sedm let se zvedly zhruba o čtvrtinu.

Klíčové je, aby si živnostníci pohlídali termíny, dokdy musejí vyšší odvody zaplatit.

Kdo má podnikání jako hlavní výdělečnou činnost – u vedlejší funguje jiný systém – bude v roce 2016 platit minimální zálohy ve výši 1823 korun, což je o 26 korun více než letos. Minimální záloha u sociálního pojištění naroste o 29 korun na 1972 korun. Měsíčně tedy OSVČ odvedou státu a zdravotním pojišťovnám o 55 korun více než letos.

„Princip pro výpočet sazeb zůstává stejný jako loni. V případě minimálních záloh je to u zdravotního pojištění 13,5 procenta z poloviny průměrné mzdy a u sociálního pojištění 29,2 procenta ze čtvrtiny průměrné mzdy,“

připomíná daňová poradkyně z firmy Mazars Gabriela Ivancová.

Celkem se povinné odvody v roce 2016 vyšplhají na 45 535 korun. V letošním roce odvedli drobní živnostníci na těchto položkách státu 44 875 korun. Jejich peněženky tak oproti loňsku zhubnou ještě o dalších 660 korun.

Pokud máte podnikání jen jako činnost vedlejší, například vedle běžného zaměstnaneckého poměru, narostou vám zálohy na sociální pojištění oproti roku 2015 jen nepatrně na 789 korun měsíčně.

Většina živnostníků platí zálohy prostřednictvím trvalého příkazu a peníze odcházejí z jejich bankovních účtů. Pokud nechcete doplácet a zároveň hradit penále, na které vás zdravotní pojišťovna nebo ČSSZ upozorní často až po letech, kdy se vyšplhá na několik tisíc korun, měli byste si pohlídat příslušné termíny. U zdravotního pojištění musíte novou zálohu ve výši 1823 korun zaplatit už za leden 2016, nejpozději tedy do 8. února. U sociálního pojištění je rozhodující odevzdání přehledu o příjmech a výdajích. Nová měsíční záloha se odvádí až za měsíc, kdy byl odevzdán přehled za uplynulý rok. Většina živnostníků svou povinnost splní



do konce dubna – tedy měsíc po odevzdání daňového přiznání – a zálohu v nové výši tak odvedou státu (za duben) nejpozději 20. května 2016.

VÍCE O ZMĚNÁCH OD PŘÍŠTÍHO ROKU SE DOČTETE V TÉMATU **NA STRANĚ 10**.

## Menší firmy ohrožuje platební morálka

**PŘIBLIŽNĚ TŘETINA** českých finančních manažerů zažila situaci, kdy se pro firmu staly likvidační pozdní úhrady pohledávek. Problém pozdních úhrad se přitom týká především malých a středních firem do 100 milionů korun ročního obrátu. Až 68 procent firem náklady spojené s pozdními úhradami nijak nevyčísľuje. Pokud je vyčísľují, průměrná částka vícenákladů způsobených pozdními platbami za uplynulý rok představuje 115 tisíc korun. Zjistil to společný výzkum společnosti Intrum Justitia, Komory certifikovaných účetních a Asociace certifikovaných účetních, ve kterém během října a listopadu 2015 oslovily 102 respondentů z řad účetních a členů asociací.

„Vícenáklady zejména menších firem s pozdními úhradami pohledávek zůstávají pro podnikatele skryté. Zadavatelé nežádají své účetní o jejich vyčíslení a nejsou příliš zvyklí pracovat s pohledávkami prostřednictvím outsourcingu jejich správy nebo faktoringu. I tyto důvody vedou, jak potvrdil náš výzkum, v řadě případů ke krachu firmy. To je nebezpečný trend, protože zánik takové firmy nemá nic společného s nekvalitou jejího podnikání. Je to doléhající externí faktor, který skrytě brání rozvoji celé ekonomiky,“ uvedl Libor Vašek, předseda Komory certifikovaných účetních.

Výzkum dále potvrdil, že přes 90 procent firem bylo v uplynulých dvanácti měsících konfrontováno s pozdní úhradou faktury

nebo požadavkem na příliš dlouhou splatnost. Průměrná splatnost faktur přitom byla 41 dnů, což je o deset dnů více, než firmy svým odběratelům umožňují. „Pozdní platby jsou výrazný makroekonomický problém, který snižuje investice i zaměstnanost v dané ekonomice. Celých 40 procent respondentů našeho výzkumu uvedlo, že pozdní úhrady jejich faktur brání náborem nových zaměstnanců, zvýšení výroby nebo rozšíření služeb jejich firmy,“ řekl Karol Jurák, výkonný ředitel společnosti Intrum Justitia v České republice.

**Poznámka Profitu:** Výrazné potíže působí firmám i povinnost odvést daň z přidané hodnoty i z nezaplacených pohledávek.



## Společnostem hrozí nové trestní paragrafy

**PODLE NOVELY ZÁKONA** o trestní odpovědnosti firem, která prošla prvním čtením v parlamentu, by se na právnícké osoby vztahovalo dvě stě paragrafů trestního zákoníku místo současných 84. Novela by dopadla i na nemocnice – například za usmrcení pacienta z nedbalosti – nebo na přepravní společnosti, pokud způsobí nehodu, při níž někdo zemře.

Některé firmy by mohly být trestní odpovědnosti za pochybení někoho ze statutárních orgánů vedení zproštěny. Musejí ale učinit preventivní opatření, tedy přijmout etický kodex a proškolit zaměstnance i management. Novela zákona o trestní odpovědnosti firem má zabránit účelové kriminalizaci. Rozšiřuje možnost, aby se právnícká osoba zbavila viny některého ze svých manažerů.

Bič za podvody a další prohřešky už čtvrtý rok dopadá v Česku nejen na majitele firem, ale i na celé společnosti. Zákon o trestní



odpovědnosti právníckých osob čeká výrazné zpřísnění. Zatímco nyní mohou být stíháni a odsouzeni z vybraných paragrafů, napříště se na ně má vztahovat téměř celý trestní zákoník. Konkrétně dvě stovky deliktů z asi 280. Novinku českého právního řádu přijal v roce 2011 tehdejší Nečasův kabinet ve snaze bojovat s korupcí.

Podobnou normu má většina zemí EU. Minulý měsíc ji schválil také slovenský parlament. Na rozdíl od Česka je však katalog deliktů mnohem střednější, obsahuje jich šest desítek a neplatí pro státní orgány a podniky ani samosprávy. V tuzemsku zákon funguje od ledna 2012, v prvním roce nebyl vyneseno žádný rozsudek. V tom dalším tři a loni už tři desítky.

Do konce letošního listopadu soudy odsoudily přes čtyřicet firem. Nejčastějším trestným činem bylo v 18 případech neodvedení daně nebo pojistného za zaměstnance. Následovalo 17 deliktů podvodu a osm zkrácení daně, poplatku a podobné povinné platby a zkracování údajů o stavu hospodaření a jmění. Dva verdikty padly za vydírání.

ZPRAVODAJSTVÍ A POZNÁMKY ZPRACOVAL:  
**PETR ŠVIHEL**

## Během adventu se shánějí řidiči a prodavači

**NEJHLEDANĚJŠÍMI POZICEMI** se před Vánoce v České republice stali řidiči a prodavači. Poptávka koresponduje s nabídkou, adventní období a dobrá ekonomická situace trhu posílají strmě vzhůru. Vyplyvá to z údajů pracovního portálu ChciPráci.cz.

„Češi si moc dobře uvědomují, že v tomto období mají různé obchody, e-shopy, ale i kurýrní služby a dovozci vrchol sezony a shánějí dodatečnou pracovní sílu,“ vysvětluje Prokop Konopa, tiskový mluvčí portálu ChciPráci.cz.

Zvýšenou poptávku registrují i obory, jako je gastronomie nebo logistika. Pracovníci hledají práci ve skladech nebo v technické či administrativní podpoře. Například skladník je v těchto dnech sedmou nejvyhledávanější

pozicí. Další kapitolou jsou hlídači. I podnikatelé s menšími obchody si v předvánočním období do svých prodejen najímají lidi, kteří dohlížejí na nenechavce.

Nabídka se na pracovním trhu dobře páruje s poptávkou. V době předvánočního shonu a doručování všech možných dáreků mají zaměstnavatelé největší zájem o lidi schopné pracovat v obchodě a v logistice. Mezi nejčastěji nabízenými pozicemi jsou prodavač (10,7 procenta), strážný (5,5), pokladní (5,4), dělník (5,2) a skladník (3,8). „Nejde jen o vánoční trh, ale i dobrou ekonomickou situaci u nás. Jak je vidět, na vánočním trhu se ideálně střetává nabídka s poptávkou, takže jde o výhodné období pro obě strany,“ uzavírá téma Konopa.

INZERCE A151012882

841 444 555  
www.cpp.cz
ČESKÁ PODNIKATELSKÁ POJIŠŤOVNA

**RIZIKOVKA**  
Pojištění, které Vás ochrání

A je to pojištěno!

**ČPP**  
VIENNA INSURANCE GROUP

# PŘIPOJENÉ POKLADNY

Největší změna od začátku podnikání v České republice, říkají odborníci a ministerstvo financí o plánovaném zavedení elektronické evidence tržeb. Její start se několikrát odložil, i poslední známý termín, srpen příštího roku, se začíná rozplývat.

**KLADIVEM NA DAŇOVÉ ÚNIKY** v České republice se měl od ledna příštího roku stát online dohled nad tržbami. Platilo to ještě před několika měsíci. Postupně se ostrý start systému sledujícího příjmy podnikatelů ve vybraných oborech přesunul na duben, pak na červenec a nakonec na srpen roku 2016.

V posledních dnech si ministerstvo financí netroufá zveřejňovat nové odhady, kdy evidování tržeb může začít fungovat. Zákon je v Poslanecké sněmovně v rukou zákonodárců a především ti opoziční chystají kvůli této změně historicky největší obstrukce.

Ať už se projednávání zákona bude táhnout jakkoli dlouho, výsledkem podle oslovených podnikatelů bude, že čím déle bude trvat současný stav, tím déle budou poctiví živnostníci doplácet na pokřivené konkurenční prostředí.

„Právě u restaurací odhadujeme únik na daních asi 9,5 miliardy ročně. Zavedení elektronické evidence tržeb přinese narovnání podnikatelského prostředí v tomto oboru,“ prohlásil ministr financí Andrej Babiš na poslední velké konferenci zabývající se elektronickou evidencí tržeb, která proběhla letos v březnu.

## KDO PODVÁDÍ, MÁ VÝHODY

Podnikatelé se shodují, že dlouhodobé tolerování daňových úniků státem deformuje celé tržní prostředí v zemi. „Jednoznačně se ukazuje, že nejméně úspěšnými na trhu jsou právě ti čeští živnostníci, kteří se chovají mravně, řádně odvádějí daně, sociální

i zdravotní pojištění a další dávky. Nejvíce prosperujícími obchodníky jsou ti, kteří neodvádějí daně a parazitují na těch, kteří se ke společnosti i státu chovají slušně,“ konstatuje Zdeněk Juračka, předseda Asociace českého tradičního obchodu (AČTO) a předseda Svazu českých a moravských spotřebních družstev.

Právě lepší výběr daní by mohl v budoucnu zabránit zvyšování daňové zátěže pro firmy a živnostníky. „Vyšší daňové příjmy mohou udržet, či dokonce snížit veřejné zadlužení, aniž by stát musel plošně zvyšovat daně při rostoucím tlaku na výdaje,“ argumentoval na březnové konferenci k elektronické evidenci tržeb Vladimír Dlouhý, prezident Hospodářské komory České republiky.

Organizace podnikatelů právě z tohoto důvodu zavedení elektronické evidence tržeb podporují. „Omezení nekalé konkurenční výhody neplatičů daní nastaví férové podnikatelské prostředí,“ myslí si Vladimír Dlouhý.

Ministerstvo financí plánuje v Česku zavést takzvaný chorvatský model. Založený je na komunikaci pokladny s centrální evidencí tržeb prostřednictvím internetu. Pokladna vygeneruje pro danou transakci unikátní kód. Díky tomuto kódu bude moci daňová správa zkontrolovat, zda podnikatel zahrnul příjmy z platby do svých příjmů.

V Chorvatsku se systém osvědčil. Tamní vláda tam navíc řešila stejné problémy jako ministři v Praze. Čili daňové úniky v restauracích a v maloobchodě. Systém zavedli v Chorvatsku poměrně nedávno. Funguje od

začátku ledna 2013, a to na základě rozhodnutí, které padlo v polovině roku 2012.

„Občas nám vyčítají, proč se díváme na Balkán, proč se nedíváme do západních zemí. Je to proto, že země, které budují systém dnes, si mohou dovolit řešení, jež je pro podnikatele mnohem méně zatěžující,“ vysvětlovala Simona Hornochová, končící náměstkyně ministra financí, na konferenci k elektronické evidenci tržeb.

„Už jenom díky tomu, jak se posouvá technický pokrok. Západní země si podobné řešení nemohly ještě před několika lety dovolit, protože na to nebylo ani mobilní pokrytí, ani kapacita na přenos dat, ani možnost technického vybavení,“ dodala Hornochová.

Použití moderních technologií umožní podle jejího názoru minimalizovat zátěž podnikatelského prostředí. Hlavní zátěž finanční i organizační bude podle Simony Hornochové na straně finanční správy.

## HLAVNĚ RYCHLE, ŽADAJÍ PODNIKATELÉ

Projekt bude technicky náročný na použitý software, který musí online komunikovat s celým podnikatelským sektorem přijímajícím hotovostní tržby. Bude zahrnovat obrovskou kapacitu současně otevřených komunikačních kanálů, ale i velký objem dat a analytickou práci s nimi.

Ministerstvo financí avizovalo, že ustoupí od původního plánu, aby bylo do systému evidence tržeb zahrnuto na 300 tisíc řemeslníků. Z původních 600 tisíc plánovaných



» podnikatelů se bude nakonec evidence tržeb týkat zhruba poloviny. Především obchodníků, restaurátérů a poskytovatelů služeb.

Pomalé zavádění a to, že evidence tržeb nebude platit pro všechny, se podnikatelům nelíbí. „Představovali bychom si rovný přístup ke všem fyzickým i právnickým osobám a pokud možno bez jakýchkoli výjimek. Systém by měl být zaveden co nejrychleji, tři roky je příliš dlouhá doba,“ připomíná prezidentka Svazu obchodu a cestovního ruchu Marta Nováková.

Navíc ani srpen příštího roku nemusí být konečný termín. Ministr financí se obává postupu Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, který by mohl zablokovat například výběr firmy, jež vytvoří software pro evidenci tržeb. Zpomalení zavedení evidence tržeb mohou způsobit i personální problémy na samotném ministerstvu. Tam během několika měsíců skončili všichni náměstci. Koncem prosince by ze své funkce měla odejít i Simona Hornochová, která má evidenci tržeb na starost. Nepřihlásila se do výběrového řízení na náměstka pro daně, které vyžaduje zákon o státní službě. V rozhovoru pro Hospodářské noviny připustila, že ji k tomu vyzval přímo Babiš. Hornochová by ale měla na ministerstvu zůstat jako poradkyně. Někteří živnostníci proti zavedení evidence protestují. „Ta věc se týká mnoha lidí, kteří si to nyní ani možná neuvědomují. Proto k problému přistupují relativně laxe. Jakmile zákon vstoupí v účinnost, na lamentaci bude pozdě,“ varuje Jakub Cortés, majitel pražského antikvariátu. Na webových stránkách Neregistruj.cz proto zveřejnil nejenom svoje výhrady k plánovanému systému, ale také petiční formulář a facebookový profil. „Ocením, když mě nejen kolegové živnostníci, ale i rozumní lidé podpoří podpisem petice nebo jen lajkem,“ podotýká.

U prodeje knih za pětikorunu představuje vystavování účtenky zbytečnou komplikaci, zdůrazňuje. A zároveň má obavu, že podvodům ani evidence nezabrání. „Poctiví budou platit stále, možná ještě více, a nepoctiví budou pobaveně hledat nové způsoby, jak šidit systém. Myslím, že je namíste spíše podpořit kontrolní činnost než z každého dopředu udělat zloděje. To se mi nelíbí, necítím se dobře,“ přiznává Jakub Cortés.



### CELKEM KLIDNÝ ROK

Kromě dohadů o zavedení elektronické evidence tržeb by měl být rok 2016 pro podnikatele klidnější. Rozsáhlé změny ve zdanění příjmů právnických či fyzických osob by přijít neměly. „To ovšem neznamená, že by se zákon o daních z příjmů od příštího roku vůbec neměnil. Například se bude zvyšovat sleva na druhé a třetí dítě a připravuje se implementace novel směrnice EU o mateřských a dceřiných společnostech,“ vysvětluje Lenka Fialková z poradenské společnosti KPMG.

Ministerstvo financí chystá novelu daní z příjmů jako součást návrhu zákona, kterým se mění a ruší některé zákony v oblasti mezinárodní spolupráce při správě daní.

V novele se navrhuje zvýšení daňového zvýhodnění na druhé vyživované dítě ze stávajících 15 804 korun ročně na 17 004 korun ročně a na třetí a každé další dítě ze stávajících 17 004 na 20 604 korun. Maximální výše daňového bonusu zůstává nezměněna.

Další drobné změny se do zákona o daních z příjmů s účinností od roku 2016 promítnou v souvislosti s návrhy změn zákonů, které jsou již projednávány v Poslanecké sněmovně

nebo budou teprve projednány vládou. Jde například o novelu zákona o účetnictví, zákon rušící druhý pilíř důchodového spoření, změny zákonů v souvislosti s prokazováním původu majetku, změny zákonů v souvislosti se zákonem o evidenci tržeb nebo nový návrh zákona o hazardních hrách.

Podnikatelé, kteří většinou na úpravy daňové legislativy reagují podrážděně, vítají další z přicházejících změn. Vyskytla se totiž opětovná možnost prominutí sankce za chyby v daňových přiznáních, které nebyly záměrným podvodem či snahou o úmyslné krácení daní. „Znovuzavedení individuálního promíjení některého příslušenství daně považují za velmi pozitivní krok, který Komora daňových poradců ČR dlouhodobě prosazovala,“ hodnotí Jiří Nesrovnal, člen prezidia Komory daňových poradců ČR.

„Jde o velmi důležitý a nenahraditelný institut, který umožňuje řešit některé individuální absurdní důsledky zdanění vyplývající ze složitosti a často se měnícího daňového systému, umožňuje zohlednit neúmyslné chyby a odstranit možnou tvrdost právní úpravy a podobně – jde tedy o jakousi krabičku poslední záchrany,“ říká Jiří Nesrovnal.



**ROVNÉ PROSTŘEDÍ.** Podnikatelům vadí na online dohledu zejména to, že se bude zavádět postupně pro jednotlivé obory. Někteří tak budou ve výhodě.

## ŽIVNOSTNÍCI ZAPLATÍ VYŠŠÍ ZÁLOHY

Méně radostné je pro podnikatele zvýšení povinných minimálních záloh na zdravotní a sociální pojištění. Minimální měsíční záloha na povinné pojištění se pro osoby samostatně výdělečně činné vypočítávají z ekvivalentu průměrné mzdy, stanovené ministerstvem práce a sociálních věcí. U zdravotního pojištění činí 13,5 procenta z poloviny průměrné mzdy a u sociálního pojištění 29,2 procenta ze čtvrtiny průměrné mzdy.

Průměrná mzda stanovená ministerstvem pro rok 2016 činí 27 006 korun. Proto bude v roce 2016 minimální měsíční záloha na zdravotní pojištění pro osoby samostatně výdělečně činné (OSVČ) na hlavní činnost 1823 korun a na sociální pojištění 1972 korun. S placením minimálních měsíčních záloh na povinné pojištění musejí počítat i OSVČ na hlavní činnost, které ji zahájí během roku 2016.

„OSVČ na hlavní činnost platící minimální měsíční zálohy budou v roce 2016 měsíčně platit na povinném pojistném o 55 korun více než v roce 2015 a o 318 korun více než v roce 2011,“ vyčísľuje Gabriela Ivanco ze společnosti Mazars.

Na rozdíl od daně z příjmu fyzických osob, kdy při relativně nízkém obratu nemusejí OSVČ z důvodu uplatnění daňových slev a daňových odpočtů zaplatit nic, a dokonce mohou při uplatnění daňového zvýhodnění obdržet daňový bonus, musejí i v těchto případech (včetně ztráty) sociální a zdravotní pojištění zaplatit.

Za celý rok 2016 musejí na zdravotním pojištění zaplatit minimálně 21 875 korun a na sociálním pojištění 23 664 korun a díky zaokrouhlování měsíční zálohy vznikne přeplatek čtyři koruny. Celkem za rok tedy OSVČ odvede 45 535 korun, přičemž korunové rozdíly mezi zálohami a celkovým pojistným za celý rok vznikají z důvodu zaokrouhlování.

Osoby samostatně výdělečně činné vykonávající podnikání jako hlavní činnost platí během roku měsíční zálohy na zdravotní pojištění do osmého dne následujícího měsíce a na sociální pojištění do dvacátého dne následujícího měsíce. Při hlavní činnosti musí být vždy uhrazena aspoň minimální měsíční záloha. U vedlejší činnosti se buď měsíční zálohy neplatí, nebo se jejich výše odvíjí od skutečně dosaženého zisku v minulém období. Za vedlejší samostatnou výdělečnou činnost je považován například výkon samostatné výdělečné činnosti zaměstnanců,

důchodců, studentů nebo živnostníků na rodičovské dovolené.

Všichni živnostníci podnikající na hlavní činnost, kteří platí v roce 2015 minimální měsíční zálohu na zdravotní pojištění, musejí novou měsíční zálohu zaplatit za leden 2016. Pokud zdravotní pojištění není uhrazeno včas a ve správné výši, zdravotní pojišťovna náúčtuje penále. Placení zdravotního pojištění je tedy potřeba věnovat dostatek pozornosti.

„Pro úhradu měsíční zálohy mají OSVČ nastaveny trvalé příkazy, proto je nutné provést jejich změnu, aby v únoru placená záloha za leden byla již v aktuální výši,“ doporučuje Gabriela Ivanco.

U sociálního pojištění se platí daná měsíční záloha vždy do odevzdání přehledu o příjmech a výdajích. Nová měsíční záloha se odvádí až za měsíc, kdy byl odevzdán přehled za uplynulý rok. Při odevzdání přehledu o příjmech a výdajích za rok 2015 například v březnu 2016 se zaplatí nová měsíční záloha poprvé do 20. dubna 2016. Tato nová měsíční záloha se platí až do odevzdání přehledu o příjmech a výdajích za rok 2016 v roce 2017.

Základní termín pro odevzdání přehledů o loňských příjmech a výdajích pro účely správy sociálního zabezpečení a zdravotní pojišťovny je stanoven na 2. května následujícího roku, při zpracování daňového priznání daňovým poradcem je pozdější o tři měsíce.

## KONTROLNÍ HLÁŠENÍ K DPH

Novou povinností pro daňové poplatníky od ledna příštího roku bude takzvané kontrolní hlášení k DPH. To nenahrazuje klasická priznání, je pouze jejich doplňkem. V podstatě jde o kontrolní výkazy o všech přijatých i vydaných fakturách. Údaje z vystavených a přijatých daňových dokladů nejsou přítom žádnou novinkou. Plátcí DPH je musejí evidovat i v současnosti, od ledna je však budou povinni zasílat finančním úřadům v interaktivním formu. Podle ministerstva financí by mělo jít o jednoduchý krok, který by neměl podnikatelům komplikovat život. Součástí kontrolního hlášení bude kromě výše DPH a základu daně také daňové identifikační číslo dodavatele a odběratele nebo den, kdy má plátcové povinnost priznat DPH, tedy datum zdanitelného plnění. (dal)

## SOCIÁLNÍ POJIŠTĚNÍ ZKUSÍ ODPUSTIT NAPODRUHÉ

Od platby sociálního pojištění by mohly být do budoucna některé firmy osvobozeny. Vláda v současnosti připravuje zavedení slev na sociálním pojištění pro zaměstnavatele, kteří dají práci některé ze skupin zaměstnanců. Kabinet chystá dočasné osvobození od plateb na sociální pojištění po dobu 12 měsíců u těch, kteří zaměstnají občany zvláště ohrožené na trhu práce. Za tyto zaměstnance bude pojištění hradit stát.

Opatření se má týkat absolventů vysokých škol, osob starších 50 let a rodičů po návratu z mateřské dovolené, kteří budou před uzavřením pracovního poměru evidováni jako nezaměstnaní. Podpora se má vztahovat pouze na zaměstnavatele, u kterých nedojde v posuzovaném období ke snížení počtu zaměstnanců.

» „Jde o nesystémové opatření. Každá speciální úleva je navíc pochopitelně spojena s dodatečným prvkem ve výkaznictví, s úpravou používaného účetního softwaru. I když v tomto případě by nemuselo jít o významné změny v administrativním zatížení, navíc by šlo jen o nárůst individuální, nikoli o novou plošnou povinnost i pro ty, co si na úlevu nesáhnou,“ kritizuje Ladislav Minčíč, ředitel Odboru legislativy, práva a analýz Hospodářské komory ČR.

Podnikatelé podle něj souhlasí se zavedením slev pod podmínkou, že bude k dispozici analýza prokazující, že slevy na odvodech pojistného na sociální zabezpečení nepovedou k propadu rozpočtových příjmů. V opačném případě se firmy obávají, že by mohl být tento krok kontraproduktivní a vyústit nakonec k plošnému zvýšení sociálních odvodů či daní pro všechny. Případně k zavedení nových

administrativních povinností v rámci boje s daňovými úniky.

Slevy na pojistném byly kvůli poslední ekonomické krizi zavedeny v roce 2009, s ohledem na vysoký propad rozpočtových příjmů byly v roce 2010 za souhlasu odborářů 2010 zrušeny.

**MINIMÁLNÍ MZDA ZA MILIARDY**

Podnikatelé nemají radost ze zvýšení minimální mzdy, které nastane od ledna. Vzroste na 9900 korun ze současných 9200 korun. Zatímco pro zaměstnance je to dobrá zpráva, firmy se obávají ekonomických dopadů tohoto opatření, které v létě schválil kabinet.

Asociace malých a středních podniků a živnostníků České republiky (AMSP) namítá, že navyšování minimální mzdy má vycházet ze základních ekonomických pravidel

a nemělo by převýšit rovnovážnou mzdu na trhu práce. „Obecně používaný koeficient 40 procent z průměrné mzdy je spíše marketingového než ekonomického charakteru a nelze ho plošně aplikovat,“ je přesvědčen Karel Havlíček, předseda AMSP.

Podle asociace je současné zvýšení minimální mzdy nepřiměřené a bude mít negativní dopad na zaměstnávání méně kvalifikovaných profesí a bude znamenat zatížení podniků, protože způsobí tlak na zvyšování mezd obecně. „To v důsledku znamená snížení konkurenceschopnosti, firmám se zvednou náklady nejen na mzdy, ale i na odvody,“ upozorňuje Karel Havlíček.

Ekonomové mají za to, že tuzemské firmy nárůst minimální mzdy zvládnou, ovšem značně se jim prodraží. „Dopady do nákladů podniků budou větší, než připouští zpráva ministerstva práce a sociálních věcí. Ta uvádí, že firmy bude opatření stát v příštím roce 1,6 miliardy korun navíc,“ líčí Pavel Sobíšek, hlavní ekonom UniCredit Bank.

Podle jeho slov může jít za rok zhruba o částku 4,5 miliardy. Zároveň je ale těžké oddělit zvyšování mezd vynucené změnou minimální mzdy od přirozeného růstu daňového inflací, nabídkou a poptávkou na trhu práce a podobně.

Potíž vidí v tom, že stát zahrnuje do výpočtů jen pracovníky pobírající minimální mzdu, zatímco podniky budou nuceny v rámci zachování mzdové diferenciace přidat stejnou částku i dalším pracovníkům v nízkopříjmových kategoriích.

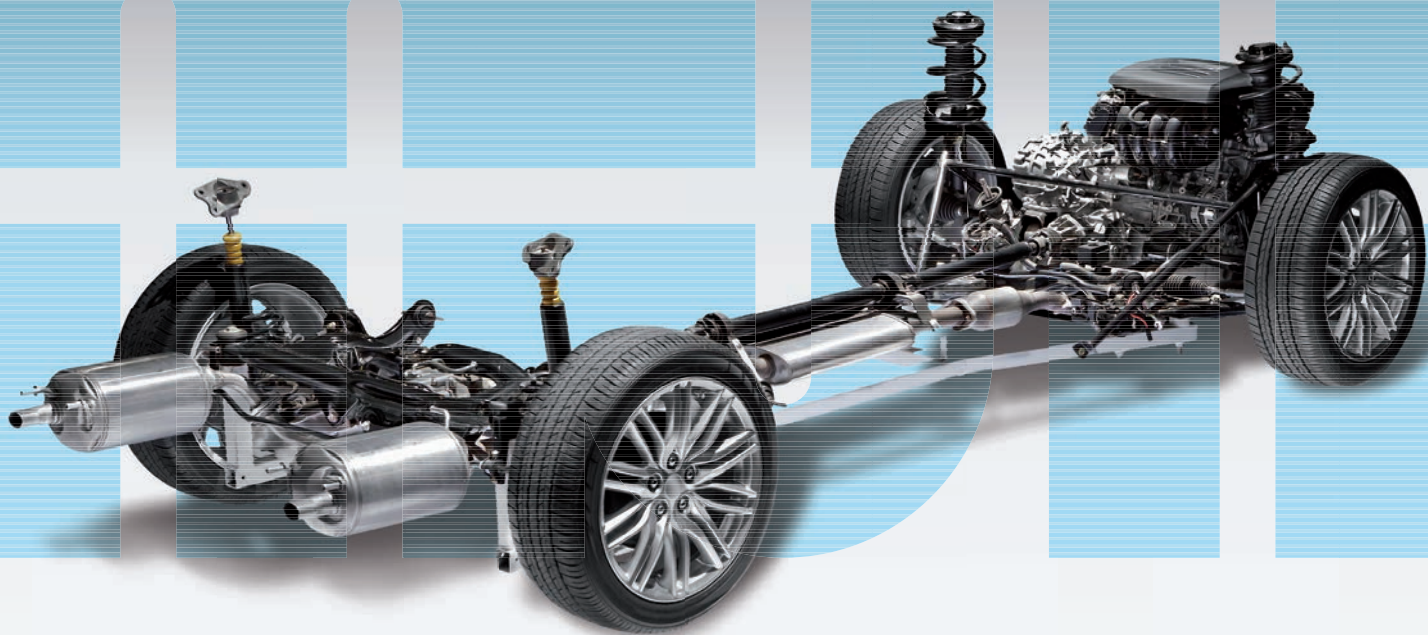
„Zatímco v průmyslu nezpůsobí takové zvýšení nákladů podnikům velký problém, v odvětvích jako pohostinství a podpůrné činnosti v administrativě, kde je za mzdy blízce minimálním zaměstnána téměř pětina pracovníků, půjde o citelný nákladový šok,“ říká Pavel Sobíšek.

V souhrnu mají tuzemští podnikatelé po mnoha letech legislativních zmatků v nastávajícím čase šanci, že rok 2016 by mohl být klidnější. Tedy minimálně jeho první tři čtvrtiny. Pokud začne platit elektronická evidence tržeb od podzimu, bude se jedna z největších změn zavádět ve druhé polovině sezony v případě restaurátérů a těsně před vrcholem nákupů v případě obchodníků.



**DIVADELNÍ PRVEK.** Tak by šly vystihnout obří makety účtenek, které ministr financí Andrej Babiš přinesl do parlamentu během prvního čtení zákona o elektronické evidenci tržeb v červenci.

**DALIBOR DOSTÁL**



# Alespoň jednu trubku od nás najdete skoro v každém autě

## Váš partner pro přesné trubky

**MUT**

AUTOMOTIVE  
SOLUTIONS

Použití přesných bezešvých a svařovaných  
trubek pro výrobu komponent: části motoru  
- hřídele, pohonná ústrojí - hnací hřídele,  
palivové systémy, vedení kapalin, ložiska,

podvozky, nápravy, stabilizátory, systémy  
řízení, air-bagy, tlumiče, výfukové systémy,  
výztuhy, řazení, rozpěry, rámy sedaček, díly  
karoserie ...

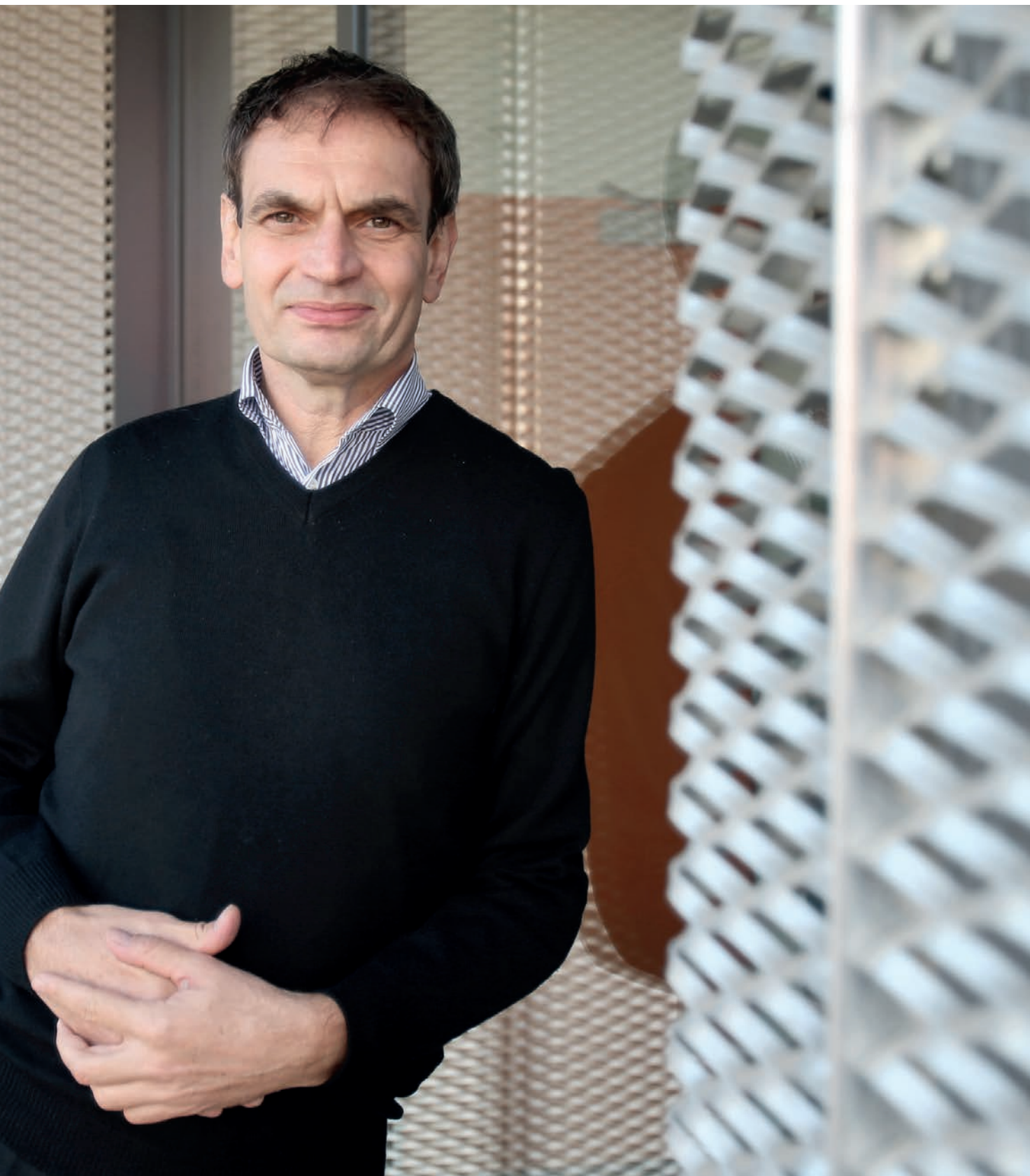
[www.mutautomotive.com](http://www.mutautomotive.com)

Projects | [Precision tubes](#) | Cutting | Logistics | Quality | Partnership

# BUDOUCNOST STAVEBNICTVÍ JE V POHYBU

Stanislav Martinec a jeho firma Koma Modular jsou přesvědčeni, že modulární typ výstavby už dávno není vhodný jen pro sociální bydlení. To se jim podařilo dokázat při stavbě českého pavilonu na Expu. »





» **S tím, jak klesá venku teplota, roste potřeba narychlo opatřit střechy pro uprchlíky. Jak jste se dostali k tomu, že vyrábíte kontejnerové bydlení pro utečence?**

Prvně je potřeba říct, že pro uprchlíky vyrábíme moduly dlouhodobě. Už v minulém roce se zvýšila potřeba, a to výrazně, třeba pětinašobně. Ale domy pro uprchlíky vyrábíme delší dobu.

**Vyrábíte tedy nové bydlení třeba i pro Ukrajince?**

Hlavní směr je teď skutečně Sýrie. My do dáváme konkrétně na sever Německa do okolí Hamburku. Ukrajina je úplně jiná záležitost. Tu skutečně chápeme jako humanitární projekt a stavíme modulární domy pro neúplné rodiny bez otců, které odešly z východní Ukrajiny ke Kyjevu. V současnosti pro ně stavíme dvě budovy. Děláme to přes naši sesterskou společnost Koma Space a pracujeme na tom společně s Diakonií, která bude dohlížet na budoucí užívání objektu. Chceme na tomto příkladu ukázat, že je třeba řešit problém, kde vznikl. Na Ukrajině dochází k obrovskému stěhování, jsou tam dva miliony vnitřních uprchlíků. Tam chceme ukázat cestu. Co se ale týká uprchlíků ze Sýrie a naší práce na domech pro ně, tak z toho nemám úplně dobrý pocit. Děláme to samozřejmě nezištně a je to důležité. Musejí někde bydlet, ale nejsem přesvědčený o tom, že stavby, které pro ně vyrábíme, mají budoucnost.

**Stavíte domy pro uprchlíky nezištně?**

Ano. Prostě nás požádali stávající zákazníci, protože je zase požádala německá vláda, která potřebuje danou situaci řešit. Samozřejmě velmi rádi našim zákazníkům vyhovíme. Ale co vidíme, tak si nejsem jistý, že je našim cílem budovat po Evropě dočasné tábory.

**Chápu to správně, že vám vadí, že jde o nejprimitivnější modulární stavby?**

Je to ta nejzákladnější verze kontejnerů. Nemyslím si, že z toho jsou samotní uprchlíci nadšení. Přece v takových podmínkách nebudou bydlet celý život. Jednou se ty kontejnery musejí rozdělat. Proto se snažíme pomáhat, ale nevidíme v tom firemní budoucnost. A odříkáme hromadu zakázek. I kdybychom trojnásobně zvýšili kapacitu, jsme schopni ji prodat.



**KOSTRA. Základem každého modulu je rám z hliníku, který si vizovická firma sama vyrábí i svajuje. I tímto důrazem na vlastní výrobu od základů se odlišuje od konkurence.**

**Znamená to, že se snažíte výrobu pro uprchlíky omezovat?**

Preferujeme, aby stavby vypadaly více jako domy, aby se vytvářely chytré ulice z modulárních staveb. Když se v nich uprchlíci rozhodnou zůstat, lze přidat fasádu a vznikne dům. A když nezůstanou, rozhodnou se odejít nebo je přemístí město, je to udělané tak, že se dá celý dům přesunout jinam a může z toho být slušný domek pro mladé rodiny. To preferujeme, je to ideální řešení. Ale vybudovat jenom nějaké tábory na přežívání nevyhovuje ani nám jako výrobcům.

**Teď se spíš myslí na to, udělat tábor, budoucnost se tolik neřeší.**

Ano, protože přichází zima. V létě se našly volné prostory, jako třeba tělocvičny, ale některé objekty nemají dostatečné vytápění. Chceme se podílet na chytrém řešení, ale pokud to bude jen buňkoviště, tak to nechceme dělat. My zažíváme jako firma už třetí uprchlickou krizi. První v roce 1995 po Jugoslávii, kdy přišlo po válce kolem 600 tisíc uprchlíků. Stavěli jsme pro ně tábory, ale za dva roky nás žádala města, ať si je koupíme zpět, protože nebyly potřeba. Sám jsem viděl, jak pak takové sestavy bouraly buldozery. Taková práce nás úplně netěší, protože děláme něco, co bude třeba za dva roky zničeno.

**Původně jste měli vyrobit 1200 kontejnerů. Kolik jste jich udělali?**

Tenhle stav jsme udrželi, dali jsme si ho jako limit. Ale tím nevylučuji, že zákazníci, pro které vyrábíme naše kontejnery, je k ubytování uprchlíků nepronajímají. Pronájem je další velkou oblastí. A právě pronájem často řeší tuto situaci, že potřeby prozatímního bydlení trvají rok nebo dva.

**Předpokládám, že před zimou je tlak sehnat uprchlíkům bydlení největší. Snaží se s vámi příslušné organizace domluvat, abyste zvýšili svoji produkci nebo pronájem?**

Snaží, ale naše kapacity jsou vyprodané.

**Co vám tedy aktuálně generuje největší obrat, když výroba kontejnerů pro uprchlíky je nezištná?**

Jsou to požadavky našich zákazníků hlavně v Německu, ale nejde o výstavbu pro uprchlíky. Německé hospodářství je na dobré vlně. Dodáváme přes partnery průmyslovým podnikům, jako je třeba BASF či Areva. Naše sestavy jsou i na letišti v Mnichově.

Pracujeme také na domácím trhu. Máme velké množství dodaných zakázek pro školy a školky. Hodně zajímavé je pro nás i Slovensko. Diverzifikace našeho obchodu



**ÚSPĚCH.** Majitel společnosti **Koma Modular** vnímá první český pavilon, který vznikl jako PPP projekt veskrze pozitivně. Vzbudil zájem o modulární stavbu.

je značná. Zhruba patnáct procent pro nás dělá Česká republika a Slovensko, zbytek máme vývoz.

#### **V čem spočívá výhoda modulárních staveb v průmyslu?**

Velké industriální podniky si můžete představit jako obrovskou plochu, kde jsou postavené haly. Je potřeba, aby určitá část byla pohyblivá. Baťa říkal, že žádný stroj nepřipevnil, protože nevěděl, jestli nebude muset zítra linku předělovat. A platí to i pro celou továrnu. Také potřebujete hýbat různými prostory. Kontrolní jednotku musíte posunout blíže k hale, ale už není kam kontroly posadit. Nebo vybudujete marketingové oddělení u vývojové dílny, aby to sledovali. V rámci podniku se mohou moduly krásně pohybovat. Využívá to například Volkswagen v Bratislavě, Škodovka v Mladé Boleslavi a přes naše zahraniční partnery dodáváme i do dalších firem. A modulární stavby se vyloženě nabízejí pro školky. Ještě se to nevyužívá v takové míře, ale dojde ke stěhování škol a školek, pokud budou ročníky slabší. Školy a školky děláme pět let. Myslím si, že dojde k tomu, až bude slabší ročník, že nás někdo požádá, abychom si vzali školku zpátky, a my jsme schopni si ji koupit, předělat ji a poskytnout ji vesnici nebo městu o sto kilometrů dál. Už teď dvě školky pronajímáme.

**Stavějí se školky a školy z modulů i v České republice, nebo je to stále trendem spíše ve Skandinávii?**

Jednoznačně v tom Skandinávie byla průkopníkem. Jejich způsob života se projevil například v norském nařízení vlády, že školky musejí jít za dětmi, a ne děti do školek. Tam se stavějí na sídlišti školky z modulů, aby to měli rodiče po cestě do práce, ne aby za školkou dojížděli dvacet kilometrů. To se postupně přesouvá i sem. Prošli jsme i stadiem, kdy se hodně psalo v tisku stylem, že děti do kontejnerů nepatří. V té době jsme stavěli první kontejnerovou školku v Rychnově u Jablonce nad Nisou. Od té doby jich máme v republice asi dvacet. Hodně se mínění otočilo, když se ukázalo, jak to funguje.

#### **Výhodou školek musí být i to, že se dají rozšiřovat, ne?**

Je to modulární záležitost, takže to stavíme po třídách a mnoho školek už je uděláno tak, že jsou připraveny pro rozšíření.

#### **Letos jste museli zavést třísměnný provoz. Pro spoustu podnikatelů to představuje administrativní noční můru. Jak náročné to bylo pro vás?**

Dávám vám za pravdu. Nejsem příznivcem nočních směn, vím, že tak spousta fabrik jede, ale já jsem to sám zažil na vlastní kůži jako ředitel jiného závodu a je to náročné na lidi, na stroje, na organizaci i na zvýšené režie. Sám preferuji dvojsměnný provoz. Za pětadvacetiletou historii firmy jsme to zaváděli poprvé a není to úplně optimální. Pracovat v noci není normální, když se nad tím člověk zamyslí. Vyřešili jsme to tak, že snad jen malá část dílen bude chodit na noční směnu, a to

svařovna s lisovnou a výroba panelů. Tam jsou vesměs lidé, kteří jsou už na to zvyklí. Pustili jsme se do stavby nové linky a díky ní a díky rozštěpení výroby na dvě části zvýšime výrobu o 25 procent s tím, že na montáži budou lidé jen na dvou směnách.

#### **Je těžké přesvědčit zaměstnance, aby přijali noční služby?**

Za 25 let si už vzájemně věříme. My jsme nikoho nepřesvědčovali, určitě bychom někomu, kdo s tím má potíže, nechtěli způsobit ještě nějaký problém. Když jsem stál před všemi zaměstnanci a oznamoval jsem jim to, tak jsem jim říkal, že doufám, že to nějak vyřešíme.

#### **Museli jste kvůli tomu i nabírat zaměstnance. Jak složité bylo získat pracovníky ve Zlínském kraji?**

Je to těžší a těžší. Nenabírali jsme jenom dělnické profese. Mám odborníky jako svářeče, elektrikáře, instalatéry. Nemůžeme teď například sehnat elektrikáře. To byla celkem dostupná profese, a v současnosti je to problém. A ono to není jenom o tom, nabrat lidi. Máme určitou kulturu. Vysvětlíte novému pracovníkovi, který vám ještě nevěří, aby šel na noční směny. Za týden se nový pracovník s firmou nesžije. Bylo nás 170 a náš cílový stav je 250, takže nabíráme skoro 70 lidí.

#### **Pracovali jste na Expu, vyhráli jste firmu roku ve Zlínském kraji. Jste žádanou firmou?**

Musím to potvrdit. Máme víc žádostí o zaměstnání. Na druhé straně se o nás ví, že se zde vydělá více, než je průměr, ale musí se hodně pracovat. A možná, že tahle informace uchazeče hodně třídí.

#### **Pokud to tak je, tak je to dobrý filtr, o zaměstnání se ucházejí lidé, kteří chtějí pracovat. Je to tak?**

Nám to pomáhá.

#### **Jak dlouho jste se připravovali na práci na českém pavilonu pro letošní Expo v Miláně?**

Soutěž jsme vyhráli v prosinci roku 2013. Intenzivně jsme na projektech začali pracovat loni v únoru.



» **Jak velká to pro vás byla výzva?**

Úplně největší. Už jsme dělali hodně náročné věci. Dodávali jsme do válečného území, třeba do Čečny. Náročné to bylo spíš po té stránce, že jsme na sebe vzali generální zodpovědnost. Dal jsem dohromady tým lidí, nejlepšího logistika pana Slámečku, šéfa divize logistiky a výroby, jsem pověřil vedením projektu a sami jsme převzali řízení výroby. Poprvé bylo Expo děláno jako PPP projekt a poprvé je pavilon v rukou soukromé firmy, doteď byl vždy záležitostí státu. Byl to takový pokus a my jsme do toho dali své zdroje a věřili, že nám to přinese marketingové body. Zajišťovali jsme veškerá povolení, dodávky a subdodavatelské firmy, a přesto se nám díky modulární výstavbě podařilo pavilon postavit jako první. Všichni se chodili ptát, co to je za nové technologie. V říjnu 2014 byl pavilon České republiky jediný, který stál v hrubé stavbě.

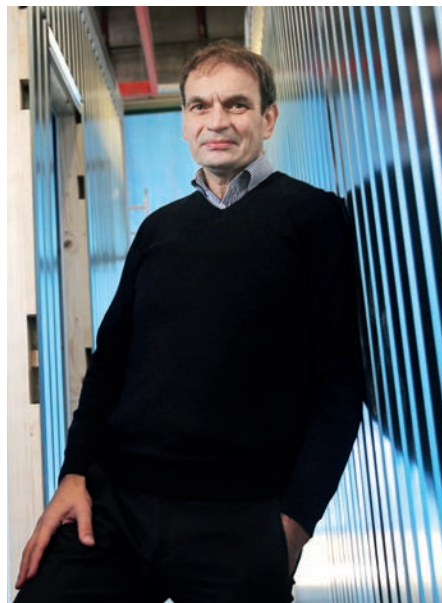
**Upoutalo to pozornost?**

Ano, a rádi bychom to dotáhli do úplného konce a byli první, kdo pavilon rozdělá. Zatím jenom Česká republika a Bělorusko své pavilony rozebírají. Máme výhodu, že je pavilon postavený z kvádrů. Na tom jsme chtěli ukázat výhody modulární výstavby. V Itálii je částečně známá, ale protože tam stavěl na jednom místě celý svět, tak se o moduly začala zajímat spousta lidí. Získali jsme kontakty na řadu místních architektů, zjistili jsme, že v Miláně se vyučuje na místní polytechnice magisterský obor modulární výstavba, a máme velmi dobré kontakty s šéfem této katedry. Závěr byl ten, že to ocenila i porota. Dostali jsme třetí cenu za architekturu a umístění do terénu. Po Bruselu a Ósace je to třetí ocenění českého pavilonu.

**Vyplynuly z toho i obchodní příležitosti?**

Pokud postavíte pavilon, tak zákazníci věří, že postavíte dobře i jejich budovu. Máme hodně odkazů, aby se na naši firmu obrátili. Hodně zakázek jsme získali jen díky tomu, že pavilon stál a že ho navštívili podnikatelé a architekti. Tím se otevírají perfektní možnosti k jednání.

**Obytný dům stavíte i přímo v Paříži. Jaké to mělo ohlasy?**



**STANISLAV MARTINEC (56)**

V roce 1989 ho František Čuba potrestal za prostořekost během zaměstnaneckých nepokojů a poslal ho do vizovické výroby maringotek. O několik let později Stanislav Martinec podnik privatizoval. Za dvacet let se podařilo z firmy udělat lidra na trhu.

Dům už je dostavěný a má velmi dobré ohlasy. Brzy se má rozhodnout o tom, jestli budeme stavět minipavilon na mistrovství světa ve fotbale pro akreditaci novinářů přímo na Stade de France, a český pavilon zde sehrál rozhodující roli.

**Ve Francii jste také navázal kontakt s tanními architekty, se kterými se chcete zamýšlet nad tím, kam dál modulární výstavbu posunout. Máte už nějaké vize, jak obor rozvíjet?**

Nám se otevřela obrovská nová dálnice opět díky pavilonu. Je to neuvěřitelné. Až teď se nám odкрыly chyby a nedostatky. Modulární výstavba se rozděluje na dočasná a permanentní obydlí. Už to nejsou jenom dočasná stavby. A pavilon je permanentní, dobře udělaná stavba, která se teď rozděluje. Měli jsme možnost po půl roce jejího používání zjistit, co to s budovou udělalo. A ukázalo se, co musíme ještě vylepšovat. Chceme proto vybudovat nové vývojové centrum modulárních staveb. Bude

první ve střední Evropě, neslyšel jsem o jiném. Rádi bychom tady koncentrovali architektky, designéry, projektanty a další profesionály, kteří v modulárních stavbách vidí budoucnost.

**Stanovili jste už termín, kdy centrum začnete budovat?**

Je to otázka, kdy seženeme lidi, ne kdy začneme stavět. S budovami nemáme problém, ty si postavíme, kde chceme, to pro nás není prioritní. Musíme najít ty správné lidi a na tom se už pracuje. Myslím, že centrum vznikne už v příštím roce. Naše představa je taková, že vybudujeme centrum, které bude obsahovat jak rozvoj výrobku, tak i rozvoj lidí. Nechci dělat personální centra a centrum pro výrobky zvlášť. Chceme-li něco vymyslet jinak, nově, musejí to vymyslet ti správní lidé.

**V roce 2000 jste se účastnil jednání s firmou McDonald's, kde prezentovala svoji vizi, že by se její jednotlivé prodejny měly dát stěhovat vzducholodí. Spěje to k tomu?**

Představte si, že máte stavebníci s kostkami, ty dáte k sobě a pak je zase vezmete a přestavíte jinde. To je ta idea. Konstruktivně to lze takto navrhnout. Jsou to zajímavé plány, ale musím říct, že jsme takhle zatím žádnou budovu nestěhovali. Ale stěhovali jsme hromadu budov, teď třeba pavilon Expo, ale ten rozděláváme. Jednou však možná přijde doba, kdy se podíváte k nebi a nad vámi poletí budova.

**Na kamiónech už budovy jezdí?**

To už je běžná věc. V Americe je institut, kde studují perspektivu těchto staveb v budoucnosti. Protože svět je v pohybu. Kdyby Baťa znal modulární výstavbu, tak všechno dělal z modulů, protože by všechny továrny přestěhoval tam, kde by je potřeboval.

**Je pro vás Amerika zajímavým trhem?**

Oni nemají problém v modulárních domech bydlet. U nás máme stále blok bydlet v železné konstrukci. Ale co se týká trhu, je celkem nesmysl tam naše moduly dodávat odsud. Jde o to začít vyrábět na místě. O tom ale zatím neuvažujeme a koncentrujeme se silně na Evropu.

PETR ŠVIHEL

FOTO: MARTIN PINKAS

# KOMA

## Modular

Modulární systém KOMA svojí jedinečnou flexibilitou v rekordně krátké době umožní hodnotnou investici do sídla, provozovny, prodejny, zázemí, která navíc není pevně vázaná na konkrétní parcelu... KOMA systém je jednoduše více než prostor. Je to efektivní investice.



Autosklo Hornet v Nitře, SK



Design showroom, D



Jídelna a zázemí pro zaměstnance KOMA Modular, CZ



Modulární zázemí ojetých vozů KIA, SK



Mobilní pekárny OMEGA, CZ



Golf club Pegas Lozorno, SK

Není kontejner  
jako kontejner

[www.koma-modular.cz](http://www.koma-modular.cz)



# HRA O ŽIDLI

Dlouhodobé sezení za pracovním stolem rovná se chronická bolest zad. Nepopulární rovnici v Česku přepisují zdravotní židle SpinaliS. Jejich původní distributorka stěhuje nyní svůj byznys do Kanady.



**CHYBĚLO MÁLO** a slovenský vynález sedáku na pružině s blahodárnými účinky na lidské tělo by v tuzemsku nepronázil. Původní distributor židli SpinaliS pro Českou a Slovenskou republiku sídlil u východních sousedů a pro tuzemský trh si před deseti lety jako partnera vytipoval podnikatelku Žanetu Badlíkovou, která se orientovala na wellness a fitness služby.

Produkt se jí líbil, takže se do spolupráce pustila, nicméně obchodní vztah se slovenským dodavatelem byl od počátku složitý. „Provázely jej časté změny obchodních podmínek. Několikrát jsem měla chuť spolupráci ukončit a nakonec jsem to i udělala. Na jaře 2009 jsme se definitivně rozešli. Tehdy jsem dokonce uvažovala, že podnikání pověším na hřebík,“ vzpomíná podnikatelka, která v té době ještě dálkově studovala vysokou školu a starala se o roční dceru.

Životním heslem Žanety Badlíkové je „Když člověk ví, co chce, a má oči otevřené, uspěje“, zřejmě i proto svůj boj nakonec nevzdala. Požádala o pomoc známého Jaroslava Kotulu – a společnými silami se jim podařilo přesvědčit výrobce, že právě oni budou ideálním výhradním dodavatelem této zdravotní pomůcky pro český trh.

### S INVESTOREM V ZÁDECH

Podnikatelská reality show České televize Den D se vždy vyznačovala značnou skepsí investorů, kteří s podporou slibných podnikatelských záměrů šetřili.

Dva z investorů ale unikátní židle před televizními kamerami přesvědčily. Dana Bérová a Ondřej Bartoš tehdy investovali do společné firmy celkem 660 tisíc korun a svůj vklad několikanásobně zhodnotili. Klíčovou

pro nově vznikající firmu Medexo CZ ovšem nebyla finanční injekce za 20 procent kapitálu společnosti, ale mediální pozornost.

„Pořad Den D přinesl našemu projektu především velkou mediální podporu, ale nebylo to jen o tom. Partnerství s Ondřejem Bartošem a Danou Bérovou nám dodalo pocit bezpečí. Díky jejich přítomnosti jsme se nebáli firmu rozvíjet progresivněji a odvážněji, což v případě, kdy koukáte na každou korunu, dělat nemůžete. S investorem v zádech přemýšlíte jinak, řekněme ve velkém. A to je zřejmě ten hlavní přínos, který jsme z této spolupráce měli,“ vysvětluje Žaneta Badlíková, proč se účast v pořadu ve výsledku nedala vyčíslit penězi.

Podniku se začalo dařit a brzy získal zastoupení i pro Slovensko. Tamní distributor mezitím skončil. Dalším cílem se stal polský trh, kam firma úspěšně expandovala v roce 2012 a dosud tam otevřela osm showroomů.

### RIZIKO SEZENÍ

A proč je o kancelářské židli takový zájem? Systém sezení SpinaliS je jako jediný na českém trhu certifikovanou zdravotní pomůckou. Sedák, který je připevněný na pružinu, podle lékařů a fyzioterapeutů věrně kopíruje pohyby vašeho těla a sezení na něm má podobné účinky jako na rehabilitačním balonu – nutí ke správnému držení těla a posiluje břišní a zádové svaly. Studie potvrzují, že kvůli sedavému zaměstnání trpí lidské zdraví. Jde o bolesti krční či bederní páteře, skoliózu či problémy s ploténkami, ale také vyšší krevní tlak a srdeční potíže.

„Naše židle umožňují takzvané aktivní sezení, židle se přizpůsobuje pohybům těla

### ŽIDLE ZABIJÁK

I relativně klidné, pohodlné a bezpečné kancelářské profese mají svá úskalí. Populární vědecký časopis Scientific American jim dal společného jmenovatele – židle, které označil za „smrtné“. V posledních 17 letech se věnovaly vlivu dlouhodobého sezení na zdraví téměř dvě desítky studií. V roce 2010 byly například publikovány výsledky sedmiletého výzkumu, během kterého bylo sledováno 8800 dospělých. Ti, kteří proseděli více než čtyři hodiny denně, měli o 46 procent vyšší úmrtnost než lidé, kteří seděli méně než dvě hodiny.

Další výzkum přišel s informací, že u lidí, kteří prosedí více než půlku svého dne, existuje dvakrát větší pravděpodobnost, že je bude trápit cukrovka nebo kardiovaskulární problémy, než u průměrné populace.







a nedovolí vám sedět strnule a shrbeně, čímž udržuje zádové a břišní svaly v kondici. Lidé jsou aktivnější a méně unavení,“ tvrdí. Vzpřímená poloha trupu a pohyby na sedáku mají údajně pozitivní vliv i na dýchání a trávení.

Poptávka po židlích roste. Mnoho firem přejmenovalo své ergonomické židle na zdravotní, protože, jak říká Žaneta Badlíková, je to nyní v módě. Oficiální certifikaci zdravotní pomůcky, které předcházelo klinické hodnocení několika lékařů, mají ale nadále pouze židle SpinaliS.

To, co může nadšence pro péči o vlastní tělo odradit, je cena výrobku. Židle, kterých dnes firma nabízí více než deset druhů, jsou dražší než běžné kancelářské nebo ergonomické židle. Ceny se pohybují od 14 tisíc výše, protože se do nich musí promítnout i důkladné testování dopadů na páteř.

„Kupující by se neměl nechat unést nižší cenou nebo marketingem prodejců, ale měl by si vyžádat zdravotní certifikaci produktu, pokud chce mít jistotu, že mu ta židle bude skutečně dlouhodobě pomáhat a zlepšovat jeho zdraví, nikoli naopak,“ radí Žaneta Badlíková.

### **NADŠENCI ZA VELKOU LOUŽÍ**

Duo Badlíková–Kotula firmu nedávno prodalo novému majiteli. Nový majitel chce pokračovat v nastoupeném trendu a expandovat na další trhy, zejména do Německa. Byznys se zdravím na pružině ale zakladatelka opouští nehodlá.

Žanetě Badlíkové změnila plány do budoucna Kanada. Země za velkou louží, jež ji při několika pobytech okouzila a kam se v nejbližší době s celou rodinou stěhuje, je podle jejích slov pro zmiňované produkty ideálním odbytištěm.

„V Kanadě jsem již založila firmu, která má od výrobce exkluzivitu pro Kanadu na distribuci židlí SpinaliS. Projekt je v přípravách a po Novém roce se do toho s manželem chystáme pustit naplno. Po několika návštěvách se do Kanady těší už i naše děti, což je pro nás klíčové. Kanadáné jsou posedlí péčí o své zdraví, v tomto jsou tam trochu napřed, rádi o sebe pečují, hodně sportují a zdravě se stravují. Proto věřím v úspěch,“ těší se podnikatelka na novou kapitolu svého života.

**JAKUB PROCHÁZKA**

# SKUTEČNÁ VÁHA PODNIKATELSKÉ ETIKY

Může sepsání firemního kodexu pomáhat v podnikání, nebo jde jen o pózu před veřejností a zaměstnanci se dokumentem neřídí?

## PRO

### Etickou úroveň zákazníci velmi oceňují

Společnost Edolo vznikla v roce 2007. Tehdy jsme si dali za svoje motto „Děláme to, co nedělá konkurence“. Společenská odpovědnost firmy, jak ji chápeme my, spočívá v tom, že se sami sebe ptáme, co my můžeme udělat pro to, aby se nám a našemu okolí žilo lépe. Pro nás – zaměstnance a spolupracovníky firmy Edolo – není ničím nechtěným nebo odmítaným. Je to pro nás další možnost, jak naplnovat náš účel jinak než šířením služeb, které pomáhají.

Důvod, proč jsme se vůbec začali zabývat oblastí CSR a etickým kodexem, bylo to, že jsme si uvědomovali, že využíváme systém (stát, podnikatelské prostředí, životní prostředí, lidský kapitál a podobně) pro dosahování zisku a že je dobré do tohoto systému zpět přispívat, a to nejen formou placení daní, ale i jasným deklarováním postoje a přímou podporou. Při sepsování etického kodexu jsme měli na mysli toto motto: „Žijeme v sociální společnosti, kde se spolupodílíme na výsledcích produkce společnosti, svůj podíl si uvědomujeme a chceme být adresnými přispěvateli za jasných podmínek.“

Díky zavedení etického kodexu do každodenní praxe nás zákazníci vnímají jako partnery, kteří jsou slušní – nepodrážejí, neurážejí, ptají se na každodenní starosti majitelů firem a představitelů veřejné správy, umějí naslouchat, přizpůsobit se a snaží se řešit problémy svých partnerů a zákazníků pomocí svých produktů.

Dodržujeme tím etickou úroveň podnikání, což naši zákazníci velmi oceňují. Etický kodex má smysl pro ty, kteří chtějí fungovat stabilně a vidí hodně do budoucna.



**VÁCLAV EDL**

jednatel společnosti Edolo

## PROTI

### Lepší je zaměřit se na dennodenní poselství zaměstnancům

Když jsem připravila svůj první etický kodex, byla jsem ještě novinářkou. Časopis Czech Business Weekly, kde jsem pracovala, procházel náročným rokem 2009 a ve vedení jsme se potřebovali o něco oprít. Sepsala jsem pravidla fungování naší redakce podle svého nejlepšího vědomí a svědomí. Když jsem je dala redaktorům k podpisu, dívali se na ten kus papíru skrz prsty. Ptali se, k čemu to bude sloužit. Ti, kteří kodex podepsali, ho prostě zastrčili do šuplíku, který za pár měsíců stejně museli vyklidit. Náš časopis totiž přestal existovat. Od roku 2010, kdy jsem zahájila svoji PR dráhu, jsem viděla mnoho firem připravovat své etické kodexy. Ono to zní docela pěkně. Bohužel se ale neustále musím vracet k otázce svých kolegů: A k čemu nám to bude sloužit?

Kodex je soubor pravidel fungování dané „kmenové duše“ – jestli dovolíte trochu alternativní pojem pro firemní kulturu. Ta pravidla chování k sobě a k ostatním nemusejí být vždy evidentní. Proto když se kterýkoli manažer dostane do konfliktu, potřebuje se oprít o objektivní nástroj, který nastaví hranice a zdravou rovnováhu mezi osobností zaměstnanců a jejich rolí. Na druhé straně, pokud je etický kodex sepsán jen někde ve vyšších patrech a není ukotven v ekonomice či v sociální realitě firmy, nemůže fungovat. Aby fungoval, musí mít firma vedení, které svým etickým kodexem dýchá. Mít hezký kus papíru popisující hodnoty a žádoucí chování ve firmě, když je vedení jako první nerespektuje či nejde příkladem, je naopak kontraproduktivní. Pokud chceme ve firmách etické chování, nemá cenu začínat u etických kodexů. Je potřeba začít u sebeuvědomění, jaké poselství dává vedení firmy svým zaměstnancům dennodenně.




**CRISTINA MUNTEANOVÁ**

jednatelka agentury Media Education CEE  
a poradkyně v oblasti strategické komunikace

# PAPAGO

## Měřicí a monitorovací moduly

Prohlížejte a  
objednávejte na  
**PAPOUCH.com**



Moduly PAPAGO jsou určeny k měření a monitorování nejrůznějších veličin (teplota, vlhkost, energie, stavy ON/OFF, ...) v budovách i průmyslu. Základní vlastnosti všech typů modulů jsou společné:

- Ethernetové či WiFi rozhraní s interními webovými stránkami
- Napájení PoE (možnost připojení síťového adaptéru)
- Interní paměť a zálohované hodiny reálného času
- Možnost zobrazení a vyhodnocení dat v programu Wix
- Kovová robustní krabička

TYPY:

**2TH**

2x senzor teploty, vlhkosti a rosného bodu pro běžné teploty -55 až +125 °C

**2PT**

2x senzor pro Pt100/Pt1000 k měření teplot -200 až +800 °C

**2TC**

2x termočlánek typu K měří teploty -50 až +1350 °C

**RFID**

Čtečka bezkontaktních karet otevírač dveří nebo autentifikace obsluhy stroje

**5DI**

Digitální vstupy a jedno relé pro počítačla energií s impulsním výstupem

**PTS**

Měření jednoho Pt100/Pt1000 zapojeného v externím (jiném) systému

# ORGANICKY K TISÍCŮM ZÁKAZNÍKŮ

Největší český distributor čerstvého ovoce, zeleniny a dalších zemědělských produktů z pole až k zákazníkům vznikl z popudu dvou nadšenců. Původně chtěli naučit lidi jen zdravě vařit.





FOTO: HYNEK GLOS

**VERONIKA MOUCHOVÁ A FILIP ŘÍHA** se potkali v roce 2009. Studentku gymnázia a někdejšího konzultanta ve firmě McKinsey svedl dohromady zájem o alternativní životní styl a vitariánství, tedy jídlo složené z tepelně neupraveného ovoce, zeleniny a ořechů.

A ve stejném oboru spolu připravovali přednášky a školení pro další zájemce. Jenže posluchači se na ně stále častěji obraceli s prosbou o radu, kde ve městě sehnat kvalitní suroviny. A tak dvojice přemýšlela svůj zájem poněkud jiným směrem. Zkontaktovali několik ekofarem a začali rozvážet bedýnky se zeleninou a ovocem, které si lidé objednali přes internet.

„Nebylo to nijak složité – začínali jsme hodně v malém a neměli jsme velké plány, celé to vzniklo tak nějak organicky z vlastní potřeby. Takže jsme začali dovážet suroviny nejdříve pro sebe, pak pro absolventy kurzů a nakonec to postupně a pozvolna překloupili pouze v rozvoz potravin a od seminářů upustili,“ vzpomíná Veronika Mouchová.

Kurzy dělali nějakou dobu současně spolu s e-shopem, nicméně dlouhodobě to časově nešlo zvládat. „E-shop nám zabíral čím dál více času a potřebovali jsme taky někdy odpocívat. Kurzy jsme tedy dělali jen na vyžádání, a to hlavně pro firmy,“ popisuje Veronika Mouchová přerod aktivit.

### VYPOŘÁDAT SE S KRITIKOU

Zájem byl tak obrovský, že se rozhodli založit firmu Freshbedýnky a věnovat se této oblasti naplno. Od farmářů odebrali ovoce, zeleninu, později i maso a mléko, podle objednávky je připravili do bedýnky a doručili na domluvené místo k zákazníkovi.

V začátcích se jim hodily jak předcházející zkušenosti Filipa Říhy na jedné straně, ale i nekonvenční pohled na věc Veroniky Mouchové. A oboje se vzájemně doplňovalo.

„Filip měl základní pohled na účetnictví, vyznal se v číslech, šlo mu dobře vyjednávání s většími dodavateli nebo úřady. Měl skvělý drive a spoustu nápadů, zkrátka vizionář. Stejně důležitý byl pohled můj, který byl ještě nespávaný konvencemi a tím, co jde nebo nejde. Zároveň jsem fungovala jako člověk, který vnímá detaily a provoz, co je reálné nebo ne nejen podle tabulek,“ dodává podnikatelka.



První zkušenosti s podnikáním byly pro oba náročné. V počátcích pro ně bylo nejtěžší vypořádat se s kritikou od zákazníků. „Protože jsme si to na začátku brali hodně osobně, kolikrát z toho nespali, já jsem i brečela. To se ale časem změnilo – v odosobnění se od kritiky podle mě vede cesta. Samozřejmě člověk potřebuje vnímat, co se zákazníkům nelíbí, ale zároveň si potřebuje udržet nadhled a umět se povznést nad vlastní chyby,“ popisuje Veronika Mouchová svoji zkušenost.

Lidé byli v začátcích občas nespokojeni například s tím, že jim firma něco nezvládla dodat. Buď že od farmáře požadovanou surovinu vůbec nedostala, nebo přišla ve špatné kvalitě. V současnosti už podobné situace hrozí méně díky širšímu zázemí dodavatelů.



**ÚČETNÍ A DETAILS.** Zatímco Filip Říha (vlevo) měl zkušenosti z nadnárodní firmy, Veronika Mouchová (uprostřed) funguje mimo svět tabulek.

**RUČNÍ PRÁCE.** Biofarem sice přibývá, ale stále jsou to menší pěstitelé, kteří většinu práce dělají ručně. Na západě jsou bioprodukty levnější, protože můžou využívat mechanizaci.

### ČERSTVÍ ZÁKAZNÍCI

Freshbedýnky začínaly se zhruba deseti zákazníky týdně, dnes jich u firmy měsíčně nakupují zhruba dva tisíce po celé České republice. V Praze a okolí rozvážejí suroviny řidiči se žlutými dodávkami, po zbytku republiky rozesílají zboží s pomocí spediční služby. Typickým zákazníkem firmy jsou ženy ve středním věku, které mají rodinu a menší děti. Baví je zkoušet nové věci, jsou zvyklé doma vařit, zajímá je kvalita potravin, které jejich rodina jí, a také jsou ochotné do této kvality investovat.

„Lidé u nás nakupují celotýdenní nákupy, takže v košíku mají ovoce, zeleninu, často maso, ryby a mléčné výrobky, přidávají si nějaký ten koloniál nebo pečivo. Obecně největší zájem je o čerstvé ovoce a zeleninu, protože u toho jde čerstvost a chuť rozeznat



## DOBŘE UŘÍZENÝ ROZCHOD

Dobře rozjetá firma musela zvládnout jedno nelehké úskalí. Rozchod obou zakladatelů. Nikoli v podnikatelské, ale soukromé dimenzi. „Zvládli jsme dobře obě roviny – fungovat jako životní i obchodní partneři i jako pouze obchodní. Obě má svá pro i proti. Třeba když jsme spolu chodili, bylo skvělé, že jsme mohli okamžitě konzultovat všechny nápady, v těžkých chvílích v podnikání nás to k sobě ještě více přiblížilo. Na druhé straně jsme třeba řešili maily večer před spaním a dusno z práce se přenášelo i do osobního života,“ rozvažuje Veronika Mouchová.

„Rozešli jsme se nicméně kvůli jiným důvodům, než že bychom vedle sebe nezvládali fungovat jako obchodní partneři. Myslím, že spolu podnikat i žít je věc, která některým párům může vyhovovat, i jich takových několik znám,“ dodává.

„Zvládnout rozchod a stále u toho chodit do práce vedle toho druhého sice nebylo někdy snadné, ale myslím, že jsme to dokázali bravurně, hlavně kvůli vzájemnému respektu, který k sobě máme. Ani jeden z nás neměl důvod házet tomu druhému klacky pod nohy. A možná, že jsme ten rozchod zvládli tak dobře právě proto, že jsme spolu podnikali a věděli jsme, že se i nadále potřebujeme domluvit a fungovat přátelsky dál,“ zmiňuje Veronika Mouchová.

Ani partnerský rozchod nic nezměnil na původním rozdělení kompetencí ve firmě. „Dneska jsme kromě obchodního partnerství i velmi blízcí kamarádi a můžeme si říct cokoli,“ oceňuje Veronika Mouchová.

I když úspěšný model zkouší napodobovat také další firmy, Freshbedýnky si udržují výsadní postavení na trhu jak svojí velikostí, tak čerstvostí své produkce. „A původem toho, co zákazníkům dodáváme – zaměřujeme se na biokvalitu, takže veškeré naše produkty jsou pěstovány udržitelným způsobem, s ohledem na půdu i přírodu a zvířata jsou chována v humánních podmínkách. Známe své dodavatele, jejich motivaci, jak a kde suroviny pěstují – a to zprostředkováváme i našim zákazníkům pomocí reportáží z farem na našem webu,“ dodává podnikatelka, jak se snaží vytvářet přímý vztah mezi farmáři a zákazníky pomocí dnešní techniky.

## BIO, CO NEPUTUJE DO ÚST

Přestože je v Česku přes dva tisíce registrovaných biofarem, spousta z nich neprodukuje nic nebo jen velmi málo. Nejčastějším artiklem je takzvané bioseno, jehož produkce o desítky procent převyšuje všechny ostatní ekologické produkty v rostlinné výrobě. Zájem zemědělců o tento produkt je daný především výhodnými dotacemi. Bioseno je meziprodukt, který slouží k výkrmu zvířat, když na pastvách leží sníh. Řada farem je rovněž zaměřená jen na maso. Hospodářství, která produkují dostatečné množství i ovoce a zeleniny a zároveň jsou dostupná Praze, není moc. Freshbedýnky si proto svoji síť dodavatelů budují už šest let.

nejvíce a zároveň je to proto, že se na kvalitu a čerstvost extrémně zaměřujeme více než v jiných obchodech, a tudíž je u nás zákazníci vyhledávají,“ konstatuje zakladatelka firmy.

Výrazně se rozšířil i počet dodavatelů. Freshbedýnky začínaly se dvěma ekofarmami a jedním zahraničním dodavatelem. Dnes spolupracují s více než 50 dodavateli, z toho většina jsou české menší farmy a producenti. „Využíváme i farem v zahraničí, protože zákazníci mají zájem o naše dobroty po celý rok, nejen v české sezoně,“ podotýká Veronika Mouchová. Biofarem produkujících potravin v Česku podle ní sice přibývá, ale stále jsou to spíše menší farmy, které většinu věcí dělají ručně. A proto jsou jejich výrobky a výpěstky zatím dražší, než by mohly, pokud by měly možnost využívat mechanizace, jako

je tomu na Západě. „Nicméně i tady vidím vývoj příznivě, situace se postupně mění, i když než se dostaneme na úroveň Západu, bude to ještě chvíli trvat,“ vysvětluje Veronika Mouchová.

Zatím se menší nabídka tuzemských biofarem projevuje sezonním nedostatkem některých velmi žádaných produktů. Například malin a jahod, kadeřavé kapusty nebo merunek a broskví v biokvalitě. A v zimě po Novém roce se zase těžko shánějí kvalitní česká biojablka nebo mrkev. „Ty jsou sice často ještě dostupné z podzimní sklizně, nicméně už v nedostatečné kvalitě. Jablka jsou moučná, potlučená, měkká a podobně. Příčinou je hlavně nedobré skladování, na jehož profesionalizaci nemají mnohdy farmáři finance,“ podotýká podnikatelka.

# ŠPATNÉ AUTO JE JAKO NEŠŤASTNÉ MANŽELSTVÍ



## MEZIGENERAČNÍ VÝMĚNA VE FIRMĚ

**RODINNÉ FIRMY** založené v devadesátých letech stojí nyní, po téměř čtvrtstoletí, před obtížným úkolem – nahradit staré vedení za nové, mladé, chcete-li. Čeká je tedy jedna z největších výzev v dosavadním podnikání – komu a jak firmu předat. Ne všechny společnosti jsou na změnu v podobě přeskupení sil ve vedení připraveny. Někteří majitelé nedokážou tuto změnu udělat včas. Problém nastane také tehdy, když následníka v rodinném kruhu nenajdou. V případě Renocarů to bylo pro našeho tátu možná o něco snazší. Vztah k automobilům BMW jsme s bratrem získávali už od malička, když jsme byli otci „k ruce“ v jeho svépomocné dílně, kdykoli potřeboval. Vedení firmy nám ale otec svěřil až v roce 2013, kdy jsme v Praze otevřeli druhý salon. V té době jsme už dobře znali pracovní kolektiv a zaměstnanci zase nás, proto jsme si u nich dokázali vybudovat autoritu. Způsob „evoluční změny vedení“ vnímám jako dobrý model předání rodinné firmy. S bratrem jsme se postupně seznamovali s chodem firmy ze

všech stran. Až po letech jsme pochopili problematiku našeho podnikání a při přebírání vedení společnosti jsme měli na paměti, že na prvním místě je pro nás vždy spokojený zákazník, neboť ten nás živí. Objem prodaných vozů je až na druhém místě. Myslíme na to i u třetí generace – našich dětí, které studují střední školy. Na letní brigádě pracují v automyčce a dílně, a mají tak možnost být součástí firmy už nyní. Pokud budou dobří a rozhodnou se, že Renocar je pro ně tou správnou cestou, najde se místo i pro ně.

## A CO SE STANE KDYŽ...

Přestože se v posledních několika letech rozmohl prodej a výběr zboží online, musí se zákazník do obchodu vypravit někdy osobně. Například automobil si na webu sice vyberete, ale rozhodnutí o mnohasettisícové investici bez osobní návštěvy autosalonu udělá málokdo. Auto, které si koupíte, ale nevyhovuje vám, je jako nešťastné manželství. Samotný nákup v kamenném autosalonu nemusí představovat vždy výhru. Tuzemský zákazník se teprve dostává do fáze, kdy si začíná uvědomovat, že

rozdíly jsou zejména v úrovni poskytovaných služeb. Recept, jak se o své zákazníky postarat, jsme připravovali pětadvacet let a stále nacházíme novou inspiraci. Nabídka služeb také souvisí s rozpoznáním hodnoty času, jehož si naši zákazníci velmi cení – vítají, pokud jim čas pomáháme šetřit. Například přistavením či vyzvednutím náhradního vozu, vlastní nonstop asistenční linkou a online poradenstvím. Je na čase, aby se před výběrem autosalonu začali zákazníci ptát: „A co se stane, když...“

## NÁBOR KVALITNÍCH ZAMĚSTNANCŮ

S kvalitními službami, které chce každý obchodník svým zákazníkům poskytovat, souvisí v první řadě zaměstnávání kvalitních a kvalifikovaných odborníků. Šance, jak získat dobré, odborně zdatné a loajální pracovníky, máme v podstatě dvě. Můžeme nabídnout pracovníkovi konkurence přestup za dobrých podmínek nebo udržovat dobré vztahy s odbornými školami, umožnit jim školní praxi a ideálního zaměstnance vychovat. Tuto možnost preferujeme, získávání lidí z jiných firem iniciované z naší strany je neúnosně drahé, a ne vždy efektivní. Velmi se nám osvědčilo zaměstnávat odborníky na doporučení stávajících pracovníků. Naopak s inzercí příliš dobré zkušenosti nemáme – drtivá většina těch, kdo se přihlásí, je nekvalifikovaná.



**MILOŠ VRÁNEK**  
SPOLUMAJITEL  
SPOLEČNOSTI  
RENOCAR





## TŘI DŮVODY, PROČ UDĚLAT ZE SVÉHO PODNIKU MAJÁK

(Praha, 25. listopadu 2015) O úrovni českých služeb ví každý z nás své díky každodenním zkušenostem. Nastupující trend zkvalitňování služeb znamená pro české klienty příslib větší spokojenosti s tím, za co platí, a pro podniky pevnější základnu stálých zákazníků. Ti chválí a také se vracejí.

Český turista – zákazník se již delší dobu ztrácí v záplavě produktů a služeb bez záruky, že za své peníze dostane odpovídající kvalitu. Ať už se to týká chování personálu, rychlosti vyřízení či úrovně dané služby. Zkrátka – často se musí spokojit s málem, přestože ze zahraničí je mnoho Čechů zvyklých na téměř bezchybný servis. Záchranou vestou má být pro tuzemský cestovní ruch Český systém kvality služeb (ČSKS) pod záštitou Ministerstva pro místní rozvoj ČR.

Certifikát kvality Q, který získají speciálně proškolené hotely, restaurace a další subjekty českého cestovního ruchu, odráží snahu daného podniku jít vstříc stávajícím i novým klientům a minimalizovat své slabé stránky ve prospěch benefitů. Známkou Q zaručuje zákazníkovi odpovídající komfort a maximální profesionalitu personálu.

### Motivace od sousedů

Nejedná se o úplnou novinku. Obdobný systém řízení kvality služeb funguje už delší dobu v sousedním Německu. Pro inspiraci se tedy není třeba vydávat daleko. Tamní Service Qualität Deutschland, zkráceně Service Q, prokazatelně a výrazně zvyšuje podnikům počet spokojených hostů, čímž stoupá obrát a majitelé mají díky tomu volnější ruce v uskutečňování potřebných změn a rozšiřování svých podnikatelských idejí.

Své o tom ví také Mario Kade, majitel restaurace v německé Postupimi. Za poslední roky, kdy podnik získal certifikát Service Q, stoupl jeho obrát o 40 procent a počet zaměstnanců se zdvojnásobil.

Na základě osobní zkušenosti motivuje Kade české kolegy třemi důvody, proč se podnikům vyplatí pečlivě zapracovat na nedostatcích, jež ho táhnou ke dnu. „Service Q zaprvé přiláká více hostů díky lépe proškolenému personálu. Zadruhé přináší větší obrát díky profesionálnímu zacházení se zákazníkem. A zatřetí pomůže odlišit a pozvednout váš podnik od těch ostatních, udělá z něj maják. A majáky přitahují,“ popisuje Kade.

Jeho restaurace během krátké doby oslovila tisíc nových hostů, protože rozšířila svůj jídelníček o pokrmy vhodné pro strávníky trpící celiakií. Celkově širší nabídku restaurace uvítali i hosté, kteří podnik navštěvovali ještě před jeho certifikací.

### Špatné nálady už bylo dost

Certifikované subjekty zvyšují svoji konkurenceschopnost a posouvají hranice svých možností. Postupně přibývá českých subjektů, jejichž majitelé a provozovatelé si uvědomují, že je čas prohloubit vztah s hostem, protože jen spokojený zákazník se znovu ukáže, případně podnik doporučí známým a přátelům.

„Jestli se máme posunout na zahraniční úroveň, musí se spolupráce a hlavně kvalita služby zvednout. My se o to pokoušíme, hosté to cítí, a proto

se také vracejí. Všichni víme, že špatně naladěná recepční může všechno zkazit a nakonec rozladit i celý orchestr,“ říká Jaroslav Krejčí z hotelu ve středoevropském lyžařském středisku.

Tam zapracovali v rámci ČSKS na online dostupnosti informací o počasí v okolí hotelu, aby hosté předem věděli, co je na místě čeká. Zvláště v zimě jde o hojně využívané sněhové zpravodajství. Dále hotel rozšířil využití zdejší rodinné atmosféry pro marketingové účely a vylepšil služby recepcie.

Řada změn navíc subjekt nic nestojí, stačí jen kriticky ukázat na mezeru a důsledně ji odstranit. „Špatné nálady už bylo dost a šířit dobrou náladu kvalitní službou, doprovázenou úsměvem a ochotou, je teď ve službách úkol číslo jedna,“ doplnil Krejčí. Právě úsměv může být tou nejlevnější a leckdy nejefektivnější reklamou.

### Zákazníkům je třeba naslouchat

Český systém kvality služeb se zaměřuje na očekávání a následnou spokojenost zákazníků. V rámci školení se zapojené subjekty naučí definovat a dosáhnout svých cílů, stanovit kompetence zaměstnanců a posílit pozice vedoucích pracovníků. Seznámí se také s komunikačními technikami a firemními procesy.

Nejde však jen o to, aby se předešlo jakýmkoliv chybám. Důležité je na případný problém umět správně reagovat. „Nedílnou součástí projektu je návod, jak aktivně řešit stížnosti a připomínky, což bývá nejčastější slabá stránka školených podniků. Zaměstnanci nejsou dostatečně proškoleni a neví, jak řešit stížnosti hostů – nemají v tomto jasně daný systém a často se stává, že management společnosti se o stížnostech vůbec nedoví,“ vysvětluje Athanasia Karaki, regionální koordinátorka projektu pro oblast Prahy.

V posunu podniku kupředu hraje zásadní roli také kooperace a motivace zaměstnaneckého týmu. I to by se v rámci certifikace subjekty měly naučit. Cíl je, aby dosažené změny získaly dlouhodobý charakter. V neposlední řadě je praktické naslouchat zákazníkům a jejich zpětné vazbě.

„Díky zapojení kolegů do tvorby nového systému v podniku získávají lepší pochopení pro jednotlivé procesy a zároveň se je snaží zlepšovat. Jde také o získávání informací o tom, co zákazníci očekávají a jak hodnotí podnikové procesy. Podle hodnocení a dotazníků má poté docházet k odpovídajícímu zlepšování,“ říká Sven Wolf ze ServiceQualität Deutschland.

Do programu ČSKS se v Česku zapojily stovky subjektů cestovního ruchu. Jedná se o podniky mimo jiné z oblasti hotelnictví, gastronomie či wellness. Seznam certifikovaných zařízení je uveden na webových stránkách [www.csks.cz](http://www.csks.cz).

# PENÍZE OD LIDÍ

Obejděte banku a půjčte si peníze přímo od lidí, vybízejí internetové platformy. Ty propojují drobné investory i s podnikateli, kteří hledají finance.

**SAMÉ VÝHODY.** Věřitelé vydělají více, dlužníci získají levnější úvěry. Na to lákají peer-to-peer půjčky, které propojují napřímo lidi a snaží se nabídnout lepší podmínky, než lze získat u tradičních finančních institucí. Průměrný roční výnos investorů se pohybuje nad pěti procenty, půjčku lze získat i s úvěrem kolem šesti procent. Šanci mají navíc i lidé, kterým banky půjčit odmítly. Platformy, jež peer-to-peer půjčky nabízejí, pak vydělávají na poplatku za zprostředkování.

Česko peer-to-peer půjčky teprve objevuje, přestože zde tento princip funguje už několik let. Jedním z příznaků je, že existují desítky zprostředkovatelů, mezi nimiž se bojuje o pozice dominantních hráčů. K nejambicióznějším projektům patří už pět let fungující průkopník Bankerat, Benefi, za kterou stojí Pavel Matoušek se zkušenostmi z českého online prostředí, a projekt Zonky financovaný PPF.

## ODHADNOUT RIZIKO

Byznys model je většinou založen na tom, jak správně odhadnout míru rizika potenciálního dlužníka a jak nastavit úvěr. V tom se jednotliví zprostředkovatelé liší.

„Každý žadatel o půjčku si při zadávání žádosti o úvěr stanoví úrok, který je ochoten přijmout. Investor buď na tento úrok přistoupí, nebo v případě převisu nabídek investorů nabídne v aukci úrok nižší,“ popisuje Roman Kakos z Bankeratu jejich model a dodává, že vždy provádí kontrolu bonity. Nadto se dělá kontrola například výše příjmu či hodnoty nemovitosti, pokud dlužník chce nějakou zastavovat.

V Benefi pracují se systémem převzatým od bank, který vylepšili o svá další kritéria. „Můžeme si pak dovolit dát žadateli o půjčku menší úrok hlavně díky tomu, že Benefi je technologická společnost. To znamená, že nemáme tisíce poboček po Česku jako

Logickou cestou od půjčování lidem je začít půjčovat i podnikatelům. To je ale ve skutečnosti daleko složitější, než se na první pohled jeví.

banky. Tím máme menší náklady a můžeme nabídnout žadatelům o půjčku mnohem výhodnější podmínky než jiní. Další výhodou oproti běžné půjčce je, že žádost o půjčku vystavíme formou aukce,“ vysvětluje Pavel

Matoušek, který úspěšně rozjel portál AAAPoptavka.cz či srovnávač produktů Hyperzboží.cz.

Projekt Zonky přišel se svým matematickým modelem, jak ohodnotit riziko a stanovit výši úvěru. A v této fázi významně pomohl jejich investor PPF, který se v půjčovacím byznysu pohybuje dlouhou dobu a má data, na kterých lze skórovací mechanismus testovat. „Vyvinout podobný model na zelené louce zabere zhruba pět let a potřebujete desítky tisíc zákazníků,“ říká Lucie Tvarůžková, hybná síla v Zonky.

## PROBLÉMOVÍ PODNIKATELÉ

Logickou cestou od půjčování lidem je začít půjčovat i podnikatelům. To je ale ve skutečnosti daleko složitější, než se na první pohled jeví. Aby platformy mohly stanovit míru rizika podnikatelských nápadů, nestačí jen mírně předělat stávající modely. Proměnných, které je třeba zohlednit, je daleko více než u soukromých dlužníků.

## PŘEBYTEK PENĚŽ

Získat investory pro peer-to-peer zprostředkovatele není problém. Zonky má podle Lucie Tvarůžkové tisíc investorů a dalších 1700 na svoji příležitost čeká. Benefi má podle webových stránek 588 investorů, od kterých si půjčilo 251 lidí. Zonky chce vždy nabízet výhodnější podmínky, než mají tradiční finanční instituce, proto má kolem stovky dlužníků.

„Zatím máme dostatečný přívál lidí, kteří si chtějí půjčit, ale máme přísně postavená kritéria, komu půjčíme. Pro vaši představu, pustíme do systému jen osm procent lidí, kteří si od nás chtějí půjčit. Abychom totiž měli relativně nízké úroky a zajímavý výnos pro investory, nemůžeme půjčovat předluženým lidem ani lidem s exekucemi či v insolventci. Takže ze sta lidí jich devadesát dva odmítneme,“ říká Lucie Tvarůžková.



**JAK NA VĚC.** Pro Lucii Tvarůžkovou ze Zonky je půjčování podnikatelům zajímavé. Je třeba se to ale nejdříve naučit a vytvořit model, jak podnikatele ohodnotit a stanovit jim úrok.

Roman Kakos z Bankeratu rovnou přiznává, že jeho platforma je určená jen pro soukromníky. Zonky s Benefi cítí v podnikání příležitosti.

„Je to oblast, která ve světě roste. V Anglii a v Americe jsou zajímavé platformy, které jsou zaměřené jenom na podnikatele. Je to atraktivní i pro investory. Ale my se to teprve učíme. Vytváříme si model, jak podnikatele ohodnotit,“ připouští Lucie Tvarůžková ze Zonky.

Platforma Zonky v listopadu oznámila spojení se službou Fakturoid, která drobným podnikatelům pomáhá s fakturací a účetnictvím. Všichni registrovaní uživatelé Fakturoidu dostali možnost nechat si spočítat, za kolik by jim Zonky půjčila. Podle předběžného testu se většina z nich dostala na nejnižší možný úrok 5,99 procenta. K takto nízkým hodnotám dopomáhají data z účetnictví, která po schválení uživatele Zonky dostane. Do redakční uzávěrky začátkem prosince tuto nabídku využilo kolem třiceti uživatelů Fakturoidu.

U Benefi si podnikatelé mohou peníze půjčit na své projekty, ovšem jako soukromé osoby. Pokud jsou schopni doložit své příjmy, které jsou dost vysoké na to, aby mohli splácet všechny své závazky včetně nové splátky, mají ve skórovacím mechanismu Benefi lepší úrok, pokud ovšem příjmy nedoloží, je podnikání naopak minusový bod. O úvěrech pro firmy zatím Pavel Matoušek neuvažuje: „Firmy jako takové nyní nejsou na pořadu dne,“ dodává.

PETR ŠVIHEL

# ČEŠI MÍŘÍ DO INDICKÉHO SILICON VALLEY I PERSIE

Vládní proexportní agentura zprovozní v nejbližší době nové kanceláře ve dvou velkých asijských zemích – v Indii a v Íránu. Tyto trhy CzechTrade představil na turné podnikatelských konferencí Budoucnost českého exportu, které zavítaly koncem roku do Brna a Ústí nad Labem.



**RÁJ STARTUPŮ. V Bengalúru vzniká 62 procent všech slibných indických začínajících projektů.**

**NA PODPORU ČESKÝM VÝVOZCŮM** otevře agentura CzechTrade v nejbližší době svou druhou kancelář v Indii. Po zastoupení v Bombaji to bude nově i kancelář v jihoindickém Bengalúru. Na konferenci Budoucnost českého exportu, kterou uspořádalo v půlce listopadu vydavatelství Mladá fronta v Brně, to uvedl generální ředitel agentury CzechTrade Radomil Doležal.

„Indie je náročný trh, na žebříčku Světové banky o náročnosti podnikání je až na

130. místě ze 189 zemí. Ale je to stejně náročný trh pro všechny konkurenty,“ podotkl Radomil Doležal.

Volba na Bengalúru padla proto, že je to možná nejprogresivnější město indického byznysu. Přezdívá se mu indické Silicon Valley. „Vzniká tam například 62 procent všech nových indických startupů. Z pěti milionů obyvatel představují už sedm procent cizinci, kteří tam přišli za obchodem,“ informoval Ivan Kameník, který kancelář CzechTrade

v Bengalúru povede. Ten také vypočítává další důvody, proč by české firmy měly o vstupu do Indie uvažovat: „Kolem roku 2050 předběhne Indie v počtu obyvatel zřejmě i Čínu a stane se nejlidnatější zemí světa. Střední příjmová třída Indů už dnes představuje zhruba 350 milionů lidí.“ České zboží má přitom v Indii z dřívějšíka výbornou pověst. „Indové považují Česko stále za strojírenskou velmoc. Až je někdy naopak problém přesvědčit je, že umíme také jiné obory,“ podotýká Ivan Kameník.

## SMLOUVA S NEJVĚTŠÍ FIRMOU SVĚTA

Je to ale zatím těžkopádný trh, kde obchod přibrzdžuje mamutí byrokracie a korupce. Od prvního kontaktu k reálnému uzavření smlouvy tak může v Indii dojít třeba až po pěti nebo šesti letech. „Je to trh pro trpělivé firmy, které dokážou přečkat prvních pár hladových let. Pak jsou ovšem ty objemy úplně někde jinde, než když obchodujete v Evropě,“ uvedl bývalý český velvyslanec v Indii Miloslav Stašek, který se ze své pětileté diplomatické mise v Dillí vrátil letos v srpnu. Vytrvalost se podle něj vyplatila třeba při jednání v sektoru dopravy. „Byli jsme první zemí, která dokázala podepsat partnerství s indickými železnicemi, což je největší firma světa,“ uvedl Stašek.

## KONČÍ SANKCE NA ÍRÁN, ZEMĚ ZAČNE PRODÁVAT ROPU

Dalším velkým asijským trhem, kde plánuje CzechTrade v nejbližších týdnech zprovoznit novou kancelář, je Írán. V lednu oficiálně skončí obchodní sankce, které Západ na tuto zemi uvalil kvůli snaze tamější předšlé vlády vyrobit jadernou bombu. O obchodních příležitostech v Íránu byla řeč na další konferenci z cyklu Budoucnost českého exportu na konci listopadu v Ústí nad Labem.

„Koncem ledna by mělo doběhnout embargo na vývoz ropy a měly by skončit bankovní sankce,“ upřesnil na konferenci Filip Tůma, který kancelář CzechTrade v íránském hlavním městě Teheránu povede. Právě nemožnost získat bankovní úvěr pro byznys v Íránu a zákaz provádět přímé platby přes banky byly podle něj dosud největší překážkou obchodu. Ten šel během sankcí většinou přes třetí země, především Spojené arabské emiráty a Turecko.

## METRO DO KAŽDÉ PROVINCE

Obnovený prodej ropy přinese Íránu petrodolary, které bude moct vložit do kýžené obnovy země. „České firmy by se mohly podílet například na obnově dopravy. Téměř každé větší provinční město v Íránu zvažuje stavbu metra, představuje to možné zakázky celkem až na pět tisíc vagonů. Jde i o stavebnictví. Jen v Teheránu se plánuje výstavba 500 komerčních center. Jako požadavky mají



**DRUHÁ KANCELÁŘ.** V Indii otevíráme po Bombaji nově také kancelář v Bengalúru, sdělil generální ředitel agentury CzechTrade Radomil Doležal.



**OSOBNĚ.** Podnikatelé využili na konferencích možnost setkat se s náměstkem ministra zahraničních věcí Martinem Tůmou (na snímku s mikrofonem) i s dalšími představiteli státní správy k osobní konzultaci.

Íránci nízkou energetickou spotřebu budov a také jejich zabezpečení proti zemětřesení,“ uvedl Tůma příklady některých příležitostí.

Právě z pohledu zajištění budov se už začala o Írán zajímat například společnost Statical z Ústí nad Labem. Firma se specializuje na opravu staveb, které mají poškozenou statiku. „Írán je zemětřesná oblast a má ze všech zemí druhý největší počet památek, které chrání UNESCO. Usilujeme teď například o zakázku na opravu jedné mešity nedaleko Teheránu, kterou poškodilo zemětřesení. Důležitý je pro nás také jih země, kde bylo mnoho budov poškozeno za někdejší války,“ uvedl na konferenci zástupce firmy Statical Pavel Kulesa.

S téměř 80 miliony obyvatel a zanedbanou infrastrukturou je Írán lákavé sousto pro investory a dovozce z Východu i Západu. Náměstek ministra zahraničních věcí Martin Tůma ovšem připomněl, že čeští vývozci nebudou vstupovat na nedotčený trh. „V době západních sankcí se Íránci samozřejmě

poohlédlí po jiných zemích, takže už je tam připravená velká konkurence,“ uvedl Martin Tůma. Podle něj je na druhé straně výhoda v tom, že má Česko i bývalé Československo v Íránu dosud velmi dobré jméno. Do země má také vyrazit další, již třetí novodobá česká podnikatelská mise, kterou tentokrát povede ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek.

## NĚMCI: NEJVĚTŠÍ VĚŘITELÉ I DODAVATELÉ

Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP) již před uvalením sankcí na Írán tam pojistila mnoho projektů a v současnosti zaznamenala vůli íránské strany splatit i dosud neuhrazené částky. „Ovšem i po skončení sankcí to bude pořád země, která je z hlediska vývozního rizika podle kategorizace OECD v sedmé, tedy nejrizikovější skupině, takže ani pak nebude pojištění vývozu levné,“ připomněla Hana Hikelová, ředitelka komunikace EGAP. Uvedla také, že největšími věřiteli Íránu jsou v současné době Italové a Němci.

Právě Němci se ale podle Filipa Tůmy zároveň už teď etablovali jako hlavní hráč usilující o pozici klíčového zahraničního dodavatele Íránu. „Těžší z toho, že už v minulých desetiletích umožnili Íráncům studovat na německých univerzitách,“ vysvětluje Filip Tůma.

## RADĚJI ŘÍKEJTE PERŠANĚ

Z hlediska kulturních odlišností Tůma připomíná hlavně fakt, že dnešní Írán je v podstatě historická Persie, která platila za jednu z nejvyspělejších základen, odkud se ve starověku šířily základy civilizace do celého světa. „Pokud budete mít jednání s Íránci, doporučuji nazývat je Peršany. Oni jsou na tuto část historie velmi hrdí, a prolomíte tak ledy,“ říká Filip Tůma. Na dobrou kvalifikaci Íránců poukazuje podnikatel Pavel Kulesa, který už v Íránu jednal s tamějšími případnými klienty. „Lidé jsou tam vzdělaní, dokážou odborně hovořit v angličtině a vědí, o čem mluví,“ podotýká Kulesa.

O pomoc při vstupu nebo návratu na íránský trh se již nyní mohou vývozci obracet přímo na agenturu CzechTrade, případně na Klientské centrum pro export, které slouží jako hlavní rozcestník pro kontakt vývozců a ekonomické diplomacie.

**TOMÁŠ STINGL**

# ŠPATNÉ ZPRÁVY PRO BRAZÍLI

Půjdeme ve stopách Řecka? Podobné obavy svírají největší jihoamerickou zemi v předvečer letních olympijských her. Ekonomika s více než 200 miliony obyvatel se zmítá ve vážné recesi a řešení je v nedohlednu. Aktuální vývoj dopadá i na vzájemný obchod s Českou republikou.

**BRAZILSKÁ VLÁDA** prezidentky Rousseffové nabídla nejlidnatější zemi Jižní Ameriky očekávaný recept: utáhnout si opasky a vydat se cestou výrazných škrtů.

„Recese je skutečně vážná a už lze říci, že i dlouhodobá. Letošní propad hrubého domácího produktu se odhaduje už na více než tři procenta a v roce 2016 o další dvě procenta. Inflace dosáhla deseti procent, roste rozpočtový deficit i vnější zadlužení, narůstá nezaměstnanost a sociální nespokojenost,“ říká obchodní rada zastupitelského úřadu ČR v Brasílii Filip Kanda.

Situaci nepřidává ani skandál kolem zakázek státní ropné společnosti Petrobras a další vzájemně propojené korupční kauzy, které sahají do nejvyšších pater brazilské politiky.

## DO PROPASTI SE NEZŘÍTÍ

Přes současné potíže není krach pravděpodobnou variantou. Brazílie má mimořádný surovinový potenciál a téměř vše si pro svou vlastní spotřebu dokáže vyrobit sama. Podle Filipa Kandy se o Brazílii žertem říká: „Do žádné díry se nepropadne, protože je moc velká a nevešla by se do ní.“

Ministři současného kabinetu nicméně vědí, že bez zásadních reforem není oživení hospodářství možné. „Začal je připravovat a provádět nový ekonomický tým staronové prezidentky Dilmy Rousseffové. Už v první polovině roku vláda nastartovala rozsáhlý program reforem, fiskálních úspor

## JAK NA BRAZILSKÝ TRH?

Při vstupu na brazilský trh je zapotřebí počítat s dlouhodobým úsilím a s vyšší počáteční investicí. Potřebná je neustálá fyzická přítomnost na trhu a navázání spolupráce s místním zástupcem či firmou. Zdlouhavé a nákladné bývá vyřízení náležitostí případného založení firmy, získání případných certifikací či licencí. Větší naděje na úspěch mají velké firmy, nejlépe zájemci o výrobní spolupráci. Právě touto formou se lze vyhnout těm největším daňovým a celním zatížením, která v některých případech klasického dovozu mohou dosahovat i 100 procent. Příkladem úspěšných českých společností je třeba firma Linet, která se stala hlavním dodavatelem sofistikovaných nemocničních lůžek v Brazílii. Do brazilského zdravotnictví začínají významně pronikat i další české podniky. Vysoce ceněná je v Brazílii spolupráce Aera Vodochody s třetím největším světovým výrobcem letadel, firmou Embraer, na výrobě vojenského nákladního letounu – KC 390. Velmi úspěšná byla dceřiná společnost zlínského Centropjektu, která se zabývá vodohospodářskými projekty.

**FILIP KANDA**

vedoucí obchodního úseku zastupitelského úřadu v Brasílii

a rozpočtových škrtů, s nimiž se teď potýkají všechna brazilská odvětví,“ dodává obchodní rada.

A jaké jsou příčiny současné krize? Brazílie má především smůlu, že poslední dobou klesají světové ceny komodit a že výrazné ekonomické turbulence zasáhly jejího největšího obchodního partnera – Čínu.

Krize se dotkla i dalších zemí bloku BRICS. Ačkoli Rusko, Jihoafrickou republiku či právě Brazílii ekonomové v letech konjunktury vynášeli do nebes, svou neuváženou hospodářskou politikou si zadělaly na pořádný průšvih. Bohatly sice z vývozu surovin, ale nevyužily toho ke smysluplným investicím do dalších hospodářských odvětví.

„Pro Brazílii znamená současný stav pokles vývozu téměř na polovinu. Nikoli co do objemu, ale finančního zisku. Brazílie vyváží v naprosté většině suroviny, komodity a zemědělské výrobky bez vyšší přidané hodnoty. A právě jejich ceny na světovém trhu poklesly. A navíc Čína, hlavní brazilský odběratel, zabrzdila a kupuje méně,“ shrnuje Filip Kanda.

Podle ekonomů existují i vnitřní příčiny ekonomické deprese. Patří k nim špatná makroekonomická politika, zastaralá infrastruktura, přebujelá byrokracie, přílišné státní zásahy do ekonomiky, silná ochrannářská opatření a v jejich důsledku postupná ztráta konkurenceschopnosti.

Zatímco v roce 2010 dosáhl růst HDP 7,5 procenta a Brazílie byla dávaná celému rozvojovému světu za vzor, v minulém roce už hospodářství prakticky stagnovalo na 0,1 procenta.



FOTO: PROFIMEDIA.CZ

**SPORT NA OBZORU.** Slavný stadion Maracanã, postavený v roce 1950 pro tehdejší mistrovství světa ve fotbale, jasně deklaruje, jaký mají Brazilci vztah ke sportu.

## ZEMĚ SE OPĚT PROBERE

Filip Kanda ale Brazílii neodepisuje: „I když je v dočasné krizi a pro některé podnikatele se teď může zdát nezajímavá, stále představuje obrovské množství spotřebitelů. Vždy se tu bude dělat velký byznys. K tomu je třeba vzít v úvahu, že je regionálním lídrem a světovým hráčem, který má velký vliv na řadu dalších zemí v Latinské Americe i jinde. Ze současné krize se dříve či později probere, byť to bude stát nemalé úsilí. V dlouhodobé perspektivě poroste a znovu posílí.“

Pro Brazílie je nyní klíčové, aby do země přišli zahraniční investoři. Brazílská vláda láká firmy například tím, že jim nabízí koncese na výstavbu dopravní infrastruktury. Významný program investic do infrastruktury vyhlásil kabinet letos v červnu. V jeho rámci má být v nejbližších letech napumpováno do modernizace železnic, silnic, přístavů a letišť více než 50 miliard amerických dolarů.

„Cíl těchto programů je jasný: zefektivnit a zlevnit především výrobu a dopravu úrody, surovin a komodit z vnitrozemí do přístavů. Vláda se snaží si rozdělit náklady na financování infrastrukturních projektů se soukromým sektorem. A šance se naskýtají i pro české firmy, byť vzhledem k obřím rozsahům jednotlivých projektů ne v roli hlavního realizátora, ale například jako důležitého subdávatele,“ připomíná diplomat.

Investoři mají tamní ekonomice zajistit nové technologie a vytvořit více pracovních míst. Zvýšit by se postupně měla i domácí výroba. Proto jsou tamní úřady k těm, kteří mají miliardy a chtějí je v Brazílii utratit, maximálně vstřícné. „Například v Curitiba ve státě Paraná nabízejí velmi dobré podmínky, rozvinutou infrastrukturu, podnikatelské klima a v neposlední řadě významné daňové úlevy v rámci různých rozvojových a podnikatelských projektů,“ přibližuje Filip Kanda.

Velké firmy z bohatších evropských zemí mají výhodu v tom, že si mohou dovolit vynaložit velké náklady a věnovat byznysu dlouhodobé úsilí, a to i s rizikem dočasného podnikání ve ztrátě. České podniky ovšem chtějí tamní trh dobývat zejména z pozice vývozců. „A právě export je v Brazílii kvůli ochrannářským politikám a velkému daňovému zatížení velmi těžký,“ varuje zástupce české ambasády.



### » RÁJ PROTEKCIONISMU

Brazílie rovná se protekcionismu. Tato rovnice platí už dlouhá léta a dovozci mají oprávněný pocit, že jsou tamní úřady proti nim. Země na břehu Atlantiku dlouho slibovala, že bude snižovat cla a odstraňovat netarifní bariéry, skutečnost je ale jiná.

„Téměř každým dnem se naopak dozvídáme o zavádění dalších bariér. Kromě toho Brazílie trápí dovozce například různými polemickými antidumpingovými šetřeními a novými z toho vyplývajícími tarifními zatíženími, která bývají v rozporu například s pravidly Světové obchodní organizace,“ upozorňuje obchodní rada.

Jistou naději vidí ekonomičtí diplomaté ve vyjednání asociační dohody mezi Evropskou unií a blokem Mercosur, kam patří kromě Brazílie Argentina, Paraguay, Uruguay a Venezuela. Jednání, na jejichž úspěchu měla mít údajně Brazílie od počátku eminentní zájem, se ovšem protahují. Přes nekonečné tanečky kolem klíčové dohody, která je průnikem těžko sluchitelných zájmů, je Filip Kanda, pokud jde o její brzké vyjednání, mírným optimistou – a to vzhledem k nastartovaným hospodářským reformám v Brazílii a nově obsazenému prezidentskému postu v Argentině.

„Dohoda má zliberalizovat až 90 procent vzájemně obchodovaných položek. Zrovna v těchto dnech se znovu na obou stranách jedná o možnosti předložení tržních nabídek,“ doplňuje.

### ČESKÉ PIVO ZA 170 KORUN

Zboží ze země v srdci Evropy má v Brazílii často už od dob socialistického Československa dobrý zvuk, jenže to nestačí.

**ENERGIE.**  
Brazílie je největším spotřebitelem energií v Jižní Americe a desátým největším konzumentem na světě. Země má ale vlastní zásoby. Je dvanáctým největším producentem ropy na světě.



„Jmenujme třeba české pivo, křišťál nebo strojírenské výrobky a zařízení. Problémem je ovšem zmiňované celní a daňové zatížení. Představte si třeba, že půllitr běžného českého lahvového piva, v ČR prodávaného za 15 až 20 korun, koupíte v brazilském supermarketu za 15 až 20, někdy i 25 reálů, což je 170 korun,“ prozrazuje diplomat.

Komplikace přináší importérům i další restrikce: složitý daňový systém, licenční politika, certifikace výrobků a také korupční prostředí i antidumpingová řízení jako další z nástrojů ochrany nekonkurenceschopné domácí výroby. To, že mají Brazilci v důsledku ekonomické recese hlouběji do peněženek, se na zájmu o zahraniční zboží projevuje rovněž.

„Perspektivní odvětví exportu jsou taková, která přinesou něco exkluzivního, něco, co se v Brazílii nevyrobí. Nové technologie, inovace, e-shopping. V Curitibě se dobře uchytily pobočka české firmy Eyelevel zabývající se designy pro velkoobchody. Perspektivní

je též spolupráce ve strategických oblastech průmyslu, například letectví, i ve vojenském či obranném průmyslu,“ říká Filip Kanda.

Od roku 2000 český export do Brazílie vzrostl téměř desetkrát, jenže své rekordní výše dosáhl v roce 2011 (440 milionů dolarů) a od té doby tento výsledek nepřekonal. Totéž se dá říci i o exportu z Evropské unie, který stejně jako český v posledních čtyřech letech mírně klesá.

### OLYMPIÁDA V NEVHODNOU DOBU

Zemi zmítanou politickými protesty proti neoblíbené prezidentce namočené v korupčním skandálu, ekonomickým poklesem i ztrátou iluzí z celkového vývoje čeká příští rok v srpnu velká zkouška. Rio de Janeiro hostí letní olympijské hry.

„Ekonomický přínos olympiády bude, asi podobně jako při mistrovství světa ve fotbale, sporný. Na jedné straně je pravda, že tak velký světový podnik zvýší tržby v dopravě, ubytování, službách či restauracích. Na druhé straně jsou náklady obrovské a velká část sportovišť jak po mistrovství světa, tak olympiádě stěží najde adekvátní využití,“ obává se zástupce ambasády.

Například po nedávném mistrovství světa ve fotbale si Brazilci spočítali, že v důsledku pozastavení výroby klesl hrubý domácí produkt. „Podobné to bude asi i při olympiádě. Ale vyčísluje se to těžko. Jak se třeba přesně odrazí na ekonomice dobré jméno země? A bude dobré? Pokud se něco pokazí či nedotáhne, což bych Brazilcům nepřál, může se to obrátit proti nim,“ dodává Filip Kanda.

JAKUB PROCHÁZKA

### BRAZILCI JAKO OBCHODNÍ PARTNEŘI

Brazilci jsou velice příjemní a vtipní a to platí i v byznysu. Lze s nimi rychle navázat blízký osobní vztah, ale pozor, tento vztah je třeba neustále udržovat, hovořit s nimi i o záležitostech běžného života, o fotbale, prostě nemiřit tvrdě jen na konkrétní cíl. A hlavně, po schůzce, po jednání je třeba se dál připomínat, napsat, sejít se znovu a podobně. Pokud se po (byť) úspěšném jednání vytráíte a pak si myslíte, že stačí jen občas napsat mail, mohou na vás snadno zapomenout. A další věc, Brazilci neradi říkají „ne“. Pokud existují nějaké překážky, nejspíš vám to neřeknou a vy na ně narazíte později. Portugalština je velkou výhodou, někdy může být docela nezbytná. Pokud ji nevládnete, vyplatí se najmout tlumočníka. A pokud chcete volit jiný jazyk, větší úspěch budete mít s angličtinou než se španělštinou.

FILIP KANDA

ekonomický diplomat



# OBCHOD & FINANCE



**BILANCE A VÝHLEDY**

# ELEKTRONICKÝCH PODÁNÍ PŘIBYLO, ÚŘEDNÍCI BUDOU PŘÍSNĚJŠÍ

Dvoutisícová pokuta letos původně hrozila každému, kdo měl nově povinnost posílat finančním úřadům daňové formuláře prostřednictvím datové schránky, a místo toho je podával klasickými e-tiskopisy. V roce 2015 byli nakonec berní úředníci benevolentní, přechodné období ovšem končí a postihů bude přibývat.

**OD LEDNA 2015** výrazně narostl počet firem i živnostníků, kteří mají povinnost posílat na finanční úřady formuláře elektronicky s e-podpisem či z datové schránky. Novinka se dotkla všech majitelů aktivních datových schránek – tedy nejen právnických osob.

Ještě v roce 2014 měli povinnost podávat tato elektronická přiznání pouze plátc

daně z přidané hodnoty. U firem to platilo bez výjimky, u fyzických osob tehdy, pokud jejich obrat za předcházejících dvanáct měsíců přesáhl šest milionů korun, případně pokud měli jinou povinnost posílat podání elektronicky (například u zaměstnanců, kteří si daňové přiznání podávají sami a nečiní to za ně zaměstnavatel).

Nyní se ovšem tato povinnost vztahuje na všechny majitele datových schránek bez výjimky. Na druhé straně stát nemůže fyzické osoby či OSVČ nutit k tomu, aby si schránky zřizovaly. Povinné jsou od roku 2009 jen pro firmy a státní správu – a tak to zůstane i v budoucnu.

## UŽ BEZ E-TISKOPISŮ

Praxe ukázala, že berní úředníci to letos s postihováním zapomnětlivých plátců daně nepřehánějí. Tento rok byl navíc z pohledu finanční správy jakýmsi přechodným obdobím, aby si obě strany na novinku zvykly.

Finanční správa ještě v roce 2015 umožnila živnostníkům, kteří mají datové schránky, „činit povinné elektronické podání i postupem podle § 71 odst. 3 daňového řádu“ – tedy takzvaným e-tiskopisem.

Jinými slovy stačilo, aby plátc daně vyplnil klasický elektronický formulář a odeslal jej na berní úřad. Od 1. ledna 2016 už ovšem už tento postup u majitelů datových schránek finanční správa tolerovat nebude a bude ho postihovat.

Veškerá komunikace plátců daně s finančním úřadem – tedy nejen daňové přiznání, ale i přihlášky k registraci, oznámení o změně registračních údajů, hlášení nebo vyúčtování



**DATOVÁ ZPRÁVA.** Končí roční období, po kterou úředníci netrestali, že firmy či fyzické osoby s datovými schránkami neposílaly elektronická přiznání.

– bude možná pouze datovou zprávou, která je buď signovaná uznávaným elektronickým podpisem, nebo odeslaná prostřednictvím datové schránky.

Bičem na živnostníky a zástupce firem, kteří by nadále zahlcovali finanční správu klasickými tiskopisy s daňovým přiznáním či e-tiskopisy, je dvoutisícové penále. Až na padesát tisíc se může pokuta vyšplhat,

případě může dosáhnout až půl milionu korun. Hrozba sankce může dopadnout na více než 500 tisíc firem a živnostníků.

### ZNEPŘÍSTUPNĚNÍ DATOVÉ SCHRÁNKY

Podnikatele, kteří měli aktivovanou datovou schránku, a přesto se chtěli povinnosti elektronicky komunikovat s úřady zbavit,

Zrušení schránky je prakticky nemožné. Jedinou možností je zemřít. A ministerstvo schránku zruší až tři roky po úmrtí.

pokud sama finanční správa vyhodnotí, že jí firma nebo živnostník svým postupem výrazně komplikují práci.

Velký pozor si musejí dát i podnikatelé, kteří přiznání nedodají vůbec. Úředníci je totiž nebudou muset vyzývat k nápravě a pokuta přijde bez varování. V takovém

zajímá, zda je kvůli tomu nutné datovou schránku rušit.

„Subjekt nemusí schránku rušit, stačí ji zneprístupnit, pokud mu podávání na finanční úřad elektronicky činí potíže,“ upozorňuje mluvčí Generálního finančního ředitelství Petra Petlachová.

Zrušení schránky je navíc prakticky nemožné. Jedinou možností, jak se v současnosti datové schránky zbavit, je totiž zemřít. A ministerstvo vnitra navíc schránku zruší až tři roky po vašem úmrtí.

Tento problém ale mohou živnostníci vyřešit jednoduše, o deaktivování schránky lze požádat na kterémkoli místě CzechPOINT. „Datová schránka je zneprístupněna nejpozději třetím pracovním dnem následujícím po dni podání žádosti,“ doplňuje Petlachová. Žádost o další zpřístupnění, případně další deaktivaci, je pak omezena pouze časově. Pokud vám schránku na vaši žádost deaktivují dvakrát během jednoho roku, musíte vydržet nejméně rok, než vám bude případně znovu zpřístupněna.

V České republice existovalo ke konci roku 2014 zhruba 600 tisíc datových schránek. Převážnou většinu – zhruba 80 procent – využívají firmy, zbytek uživatelů představují fyzické osoby (18 procent) a státní správa (dvě procenta).

**BUSINESSINFO.CZ**

INZERCE A151013286

INZERCE A151013250

## ROMAn® s. r. o.

- Protihlukové kabiny, kryty a zástěny.
- Odhlučnění tepelných čerpadel, klimatizací, strojů a kompresorů.
- Protihlukové materiály.
- Kompletní servis od návrhu odhlučnění až po realizaci na klíč.



Kontaktujte nás:  
**ROMAn® s. r. o.**  
 Domkovská 2374/17  
 193 00 Praha 9  
 tel.: 602 716 762,  
 724 294 492

[www.ROMAnsro.cz](http://www.ROMAnsro.cz)

## Móda pro plnoštíhlé ženy

velikost 44–56

LADY XL fashion – Ječná 40, Praha 2



[WWW.LADYXL.CZ](http://WWW.LADYXL.CZ)

S tímto inzerátem sleva 10 %.

Můžete využít pro nákup dárkových poukázek.  
 Platnost do 23. 12. 2016.

**Lady XL**  
 fashion

# TLAK NA VYŠŠÍ PLATY SÍLÍ

S oživením české ekonomiky sílí i tlak na růst platů. Přestože analytici očekávají jejich navyšování, rostou zatím jen v řádu jednotek procent. Zřejmé je to i z nabídek platů na pracovních portálech.

**VE TŘETÍM ČTVRTLETÍ LETOŠNÍHO ROKU** se průměrná hrubá měsíční mzda zvýšila meziročně o 3,8 procenta na 26 072 korun. Po očištění o inflaci mzdy rostly o 3,4 procenta. Rychleji rostla reálná mzda naposledy v roce 2007.

„O něco rychleji než průměrná mzda rostla ve 3. čtvrtletí mediánová mzda, a to o 3,9 procenta na 22 531 korun. Růst mediánové mzdy tak svědčí o tom, že zvyšování mezd se týká většiny zaměstnanců,“

říká Miroslav Novák, analytik Akcenty. „Na pracovním trhu se obrátily role - zaměstnavatelé se dostali do pozice uchazečů o zajímavé lidi,“ popsal analytik kariérního portálu Jobs.cz Tomáš Dombrovský, podle kterého oživení ekonomiky a skokový růst poptávky po zaměstnancích firmy poněkud zaskočil.

Růst v řádech jednotek procent i v případě nejžádanějších technických profesí je podle něj velmi mírný.

## PŘILEPŠILI SI V UBYTOVÁNÍ I ADMINISTRATIVĚ

Nejvíce vzrostly mzdy zaměstnancům v ubytování, stravování a pohostinství, a to o 7,4 procenta. Je nutné zmínit, že průměrná mzda je zde výrazně pod celkovým průměrem a činila jen 15 060 korun. Rychle rostly i mzdy v administrativě, a to o 6,4 procenta. I zde se průměrná mzda nachází výrazně pod průměrem a činila 17 656 korun. Velmi solidně rostly mzdy v průměru i ve zdravotnictví a v kultuře. Ve zpracovatelském průmyslu, kde pracuje přes 1,1 milionu zaměstnanců, rostla průměrná mzda o 3,7 procenta a činila 25 897 korun.

Výraznější růst mezd by tak mohl přijít během příštího roku. „Firmy budou chtít další zaměstnance, ale bude těžké najít kvalifikované uchazeče. To se projeví v rychlejším růstu mezd. Ty budou firmy zvyšovat, aby přilákaly, případně si udržely kvalifikované a zkušené zaměstnance,“ uvedl ekonom Komerční banky Viktor Zeisel. Banka očekává růst nominální mzdy o 3,5 procenta.

## OČEKÁVÁ SE TLAK ZAMĚSTNANCŮ

Sílící mzdové tlaky potvrzuje i hlavní ekonomka Raiffeisenbank Helena Horská, podle které nejsme daleko od takzvané přirozené míry nezaměstnanosti: „Další pokles pod její úroveň znamená, že čím dál víc podniků a oborů bude cítit nedostatek zaměstnanců a tlak na růst mezd.“ Podle Dombrovského bude i ze strany stávajících zaměstnanců. „Dá se očekávat, že se tlak v první polovině roku 2016 konečně více projeví i na výplatních páskách. Prostor pro to jistě je. Česká republika má mezi zeměmi EU jeden z nejvyšších rozdílů mezi výkonem ekonomiky a platy zaměstnanců,“ uzavřel.

MARKÉTA ŽIŽKOVÁ, PETR ŠVIHEL



## Bilance – účetnictví

Ing. H. Komersová Vilikusová

### Nabízí

- vedení účetnictví a daňové evidence
- daňové poradenství včetně zastupování na FÚ
- daňovou optimalizaci v mezích zákona
- přiznání k DPPO, DPFO, DPH, silniční daně
- mzdové účetnictví a poradenství, personalistika
- účetní a finanční poradenství
- rekonstrukci účetnictví
- evidenci majetku a zpracování odpisového plánu
- zastupování na zdrav. pojišťovnách a PSSZ

### Výhody

- jistota bez vícenákladů díky vzdělání, dlouholeté praxi a pojištění
- zázemí stabilní a prosperující firmy
- daňové a finanční poradenství pro klienty zdarma
- ceny odpovídající práci, časové náročnosti a položkám
- přátelský, profesionální a spolehlivý přístup

# BEZCENNÝCH FIREMNÍCH DLUHOPISŮ LETOS PŘIBUDE

Světové firmy mají stále větší problém splácet své půjčky. Podle dat agentury Standard & Poor's letos vyhlásily korporace neschopnost splácet dříve vydané dluhopisy v objemu 95 miliard dolarů, letošek tak podle expertů hrozí překonáním smutného rekordu z roku 2009, kdy se na globální ekonomické scéně naplno projevil negativní dopad finanční krize.

**PODLE AGENTURY** si firmy nabraly v uplynulých letech díky relativně nízkým úrokům příliš vysoké dluhy, pomalejší hospodářský růst je pro ně přitom v současnosti rozčarováním.

„Investoři přehodnocují svůj pohled na společnosti, které si v souvislosti s politikou levných peněz centrálních bank v posledních letech nabraly vysoké dluhy. V souvislosti s chystaným zvyšováním úrokových sazeb ve Spojených státech budou mít firmy se splácením stále větší problémy,“ uvádí Diane

Vazzaová ze Standard & Poor's. Amerika přitom hodlá utáhnout svou měnovou politiku pravděpodobně ještě letos.

Kombinace vysokých dluhů a nízkých cen komodit drtí v první řadě zámožské těžaře ropy. Ti si v dobách vysokých cen černého zlata nabrali obrovské půjčky, které však nyní není z čeho splácet. Ceny ropy se přitom k obratu nemají a pravděpodobnost splacení starých půjček tak podstatně klesla. Dluhy nicméně rychlým tempem nabírají i ostatní sektory ekonomik.

„Zadlužení firem ve vztahu k jejich výdělkům roste, ty se tak stávají podstatně citlivější na vývoj úrokových sazeb,“ říká analytik RBS Alberto Gallo. Ze tří pětín se podle Standard & Poor's na nesplácených emisích letos podílí Spojené státy, pětina pak připadá na rozvíjející se trhy. „Podíl nesplácených dluhopisů na jejich celkovém vydaném objemu zatím není alarmující, obavy na straně investorů ale narůstají,“ dodává Vazzaová.

**JAROSLAV BUKOVSKÝ**

E15

# VE STAVEBNICTVÍ SE OPĚT PLÁNUJE S VĚTŠÍM ČASOVÝM PŘEDSTIHEM

Realizační firmy začínají být opět vytížené na dlouho dopředu. Při realizaci stavebního projektu se proto musí daleko více dbát na včasné zahájení výběrového řízení na dodavatele, říká Erik Štefanovič, jednatel společnosti DELTA Projektconsult.

**Obor stavebnictví v České republice podle statistik už druhým rokem roste. Je to na trhu znát? Co se změnilo?**

Ano, je to znát. Úkolem firmy DELTA je v pozici generálního projektanta případně stavebního manažera celý stavební projekt řídit, dbát nejen na kvalitu a náklady, ale také na dodržení časového harmonogramu. Čím více se stavebnictví opět oživuje, tak o to více jsme nuceni plánovat s delší časovou rezervou pro přípravu projektu. Je čím dál více cítit, že mnoho kvalitních projektantů nebo realizačních firem je opět vytíženo dlouho dopředu. Výběr kvalitních partnerů se tím buď bohužel zúží nebo je nutno dříve zahájit výběrové řízení. Jako příklad mohu uvést nejmenovaný projekt z letošního léta, pro který jsme hledali vhodné dílčí dodavatele. Návržnost nabídek ve výběrovém řízení byla s ohledem na plánované zahájení stavby pouze 30 procent, ostatní realizační firmy měly pro daný termín realizace plné kapacity. Myslím, že s dalším růstem trhu lze také očekávat – kromě prozíravějšího plánování přípravy projektu s větším časovým předstihem – i růst cen.

**Co je aktuálně největším trendem ve stavebnictví, který jste zaznamenali?**

Zaznamenáváme zájem od investorů o požadavek realizovat stavební projekty v platformě BiM (Building information Modeling). Investoři sami začínají mít zájem o to, aby příprava projektu byla skutečně promyšlená



**ZDRAŽOVÁNÍ. Myslím, že s dalším růstem trhu lze také očekávat – kromě prozíravějšího plánování s větším časovým předstihem – i růst cen, říká Erik Štefanovič.**

a vznikala souhrou všech dotčených řemesel. Projektová příprava v tomto 3D modelu umožňuje mimo jiné mnohem snáze a dříve odhalit problémy, chyby nebo kolize. Systém BiM mění projektovou dokumentaci na jeden velký detailní, interdisciplinární souhrn informací, které užívají jak projekční, tak i realizační firmy. Vzniká tak jeden propojený dokument, který již svou podstatou nutí všechny spolupracovat. A kvalitní spolupráce je základem úspěchu každého stavebního

projektu. Pokud se navíc podaří vytvořit kulturu spolupráce založenou s cílem společného úspěchu, pak se tento cíl skutečně dostaví. V dnešní době je nejen zbytečné, ale také drahé dělat chyby. BiM napomáhá snižovat riziko omylů, komunikačních šumů, technických chyb a podobně. Neopomenutelnou výhodou pro investora je navíc fakt, že po dokončení a slavnostní kolaudaci objektu mu zůstává kvalitní zdokumentování skutečného stavu objektu. A to je velké plus pro celý životní cyklus budovy.

**Liší se trh v České republice a jeho vývoj od okolních států, se kterými máte zkušenosti?**

Kdybych měl srovnat čtyři země, ve kterých firma DELTA působí, tak je zajímavé, že nám velmi dobře začala prosperovat ukrajinská pobočka. Firemní kulturou skupiny DELTA je mimo jiné také plná zodpovědnost za naše zaměstnance. Navzdory krize a vojenskému konfliktu na Ukrajině jsme se proto na rozdíl od mnohých zahraničních společností z tohoto trhu nestáhli a tento postup nám z dlouhodobého hlediska přináší úspěch. Nyní cítíme o to intenzivněji známky oživení tohoto trhu, doplňujeme stavy a významně náš ukrajinský tým rozšiřujeme. Naopak stagnaci ve srovnání s českým či slovenským trhem nyní zažívá rakouské stavebnictví. Zde sice v minulosti nebyl tolik cítit dopad krize, ale také je o to méně cítit oživení stavebního trhu.

REDAKCE

### ČIA akredituje:

- ▶ zkušební laboratoře
- ▶ kalibrační laboratoře
- ▶ zdravotnické laboratoře
- ▶ certifikační orgány provádějící certifikaci produktů
- ▶ certifikační orgány provádějící certifikaci systémů managementu
- ▶ certifikační orgány provádějící certifikaci osob
- ▶ ověřovatele výkazů emisí skleníkových plynů
- ▶ inspekční orgány
- ▶ poskytovatele zkoušení způsobilosti
- ▶ výrobce referenčních materiálů
- ▶ environmentální ověřovatele programu EMAS

ČIA je členem mezinárodních organizací a signatářem multilaterálních dohod:



Evropská organizace pro spolupráci v oblasti akreditace (EA)



Mezinárodní spolupráce v oblasti akreditace laboratoří (ILAC)



Mezinárodní akreditační fórum (IAF)

Fórum akreditačních a licenčních orgánů (FALB)



## Jezděte na výlety místo k pumpě!

# Hyundai ix20

Hyundai Centrum Praha  
Českokobrodská 42, Praha 9

T +420 281 040 011  
E [hyundai@hyundaipraha.cz](mailto:hyundai@hyundaipraha.cz)  
[www.hyundaipraha.cz](http://www.hyundaipraha.cz)

Otevírací doba  
Po – Pá: 7.00 – 19.00 So: 9.00 – 15.00



Hyundai ix20 1.4 CRDi – kombinovaná spotřeba: 4,2 l/100km, emise CO<sub>2</sub>: 110 g/km

\* Akční nabídka se vztahuje na vybrané vozy objednané u participujících autorizovaných prodejců Hyundai a platí do dovození.



KAREL RADA (uprostřed) pózuje po zisku titulu s prezidentem asociace Václavem Stárkem.

# STOJÍME SI ZA SVOJÍ ŠIROKOU NABÍDKOU SLUŽEB

Koncem listopadu se předávalo ocenění nejlepšímu hoteliérovi letošního roku. V kategorii Nezávislý hotel roku vyhrál Karel Rada s hotelem Horizont v Peci pod Sněžkou.

**Stal jste se hoteliérem roku v kategorii Nezávislý hotel. Vnímáte to jako profesní ocenění, nebo to může sloužit i jako marketingové lákadlo pro hosty?**

Pro mě, mé kolegy a náš hotel je získání ceny Hoteliér roku velmi významné a důležité

ocenění, kterého si velmi vážíme, a zároveň je pro nás závazkem do budoucna, abychom nejen udrželi, ale i zlepšovali naše služby, a dostali tak našemu krédu, které zní: hosté by od nás měli odjíždět s pocitem, že dostali více, než si zaplatili.

**Blíží se lyžařská sezona. Čemu aktuálně věnujete nejvíce času a pozornosti?**

Lyžařská sezona se rychle blíží. My jsme náš hotel připravovali tak, že jsme dělali různé opravy a úpravy. Největší je asi staronové středisko Havana bar, které jsme kompletně vybavili novým nábytkem a dále jsme vyměnili koberec ve střediscích a v části pokojů. Taky jako každý rok jsme obměnili částečně jídelní lístek a tento víkend máme tradiční, již desáté gastrodny našeho šéfkuchaře Jiřího Švestky.

**Pohostinství se uvádí jako jeden z příkladů oborů, které mění internet službami typu Airbnb.com, kdy lidé pronajímají pokoje napřímo lidem. Jak tomu můžou podle vás hoteliéři konkurovat?**

Airbnb můžeme konkurovat kvalitou a hlavně širokou nabídkou služeb.

**Jsou podobné služby jako Airbnb.com skutečně tématem pro hoteliéry, nebo je zaměstnávají víc jiné problémy?**

Určitě je to dnes problém hlavně ve velkých městech, ale bude se rozšiřovat, neboť velká většina prodejů přes Airbnb se nedaní, tím je to nekalá konkurence, a proto také mají nízké ceny, je to stejný problém, jaký má řešit elektronická evidence tržeb.

**Váš hotel je v horském středisku, kde se turistický ruch hodně odvíjí od počasí. Jakým způsobem se to snažíte vyvažovat a přilákat hosty, i když není zrovna ideální počasí?**

Máme velmi širokou nabídku služeb v našem wellness a sport centru, od bazény, sauny přes fitness, squash, ricochet, stolní tenis, kulečky a velmi širokou nabídku masáží, které naši hosté hojně využívají.

**Kam chcete svůj hotel dál posouvat, na co se chcete zaměřit?**

Jak jsem se již zmínil, na širokou a kvalitní nabídku služeb v našem hotelu a taky v Peci pod Sněžkou, kde je velmi dobře nastartovaný rozvoj celé oblasti jako největšího lyžařského střediska v České republice. I v letní sezoně tam budou lanovky jezdit zdarma a tím naše hory velmi zpřístupníme našim hostům.

PETR ŠVIHEL

FOTO: AHR ČR



# VÝBĚR PERSONÁLU JE NEJDŮLEŽITĚJŠÍ

Ocenění Hoteliér roku v kategorii Řetězcový hotel získal Miroslav Bukva, ředitel hotel Clarion Congress Hotel Prague.

**Stal jste se hoteliérem roku v kategorii Řetězcový hotel. Vnímáte to jako profesní ocenění, nebo to může sloužit i jako marketingové lákadlo pro hosty?**

Ocenění, které každoročně uděluje Asociace hotelů a restaurací České republiky, si opravdu velmi vážím. Je to profesní cena hodnotící moji dosavadní práci v hotelnictví i práci kolegů, kterými se obklopuji. Toto ocenění asi nebude mít rozhodující vliv při výběru hotelu. Určitě ale platí, že hotely, které řídí držitelé tohoto profesního ocenění, bezpochyby patří k těm nejlepším.

**Porota ocenila, jak se vám podařilo vybudovat fungující kongresový hotel. V čem jsou největší svízele?**

Kongresový hotel sezonnost moc nerozlišuje. Prostě buď v hotelu kongres probíhá, anebo neprobíhá. V provozu je to takové nahoru a dolů. Stálý personál hotelu musí vytvářet tým dobře fungující i s výpomocí většího množství jednorázových brigádníků. Výběr personálu je tedy asi tím nejdůležitějším. To ale myslím platí všude.

**Na co lákáte pořadatele akcí k vám?**

Asi nejtěžší byly začátky po otevření hotelu v období krize v letech 2009 a 2010. Poučili jsme se, že lákat klienty pouze na nižší cenu je „cestou do pekla“. Proto sázíme na kvalitu za rozumnou cenu a především flexibilitu. Jsme moc rádi, že se řada kongresů a konferenčních akcí k nám opakovaně vrací, což potvrzuje správný trend našeho podnikání.

**Jste spokojený se současnou legislativou v branži, případně jaké změny byste uvítal?**

Určitě se stávajícím stavem spokojený nejsem. Například zjednodušení poplatků a minimalizace výjimek by určitě pomohly všem. Především by nám ale pomohla dlouho diskutovaná snížená sazba DPH v restauracích. Když prodáváte šrouby, které nejdou na odbyt, zamknete je ve skladu, zhasnete a můžete je třeba zkoušet prodat přes internet. Restauraci, která navíc dává práci i dalším dodavatelům, zavřít jen tak nemůžete. Platy kuchařů, číšníků, topení, světlo a další – to vše jsou fixní náklady, které mají restauratéri na svých bedrech, aniž by host do restaurace vstoupil! A to jsem ještě nezmínil perličky z některých nových návrhů „protikuřáckého zákona“. Restauratéri by měli u vstupu kontrolovat občanky, zda jsou hosté zletilí, a dechovou zkouškou kontrolovat, jestli nezletilci

před vstupem do restaurace náhodou nepožili alkohol jinde. Legislativci by si asi měli někdy zajít do hospody a promluvit s normálními lidmi!

**Kam chcete svůj hotel dál posouvat, na co se chcete zaměřit?**

Clarion Congress Hotel Prague je opravdu velký hotel, ve kterém pracuje mnoho lidí. Věřím, že dobrá pracovní atmosféra a spokojenost zaměstnanců napomáhají dobrým výsledkům. Také spolupráce s okolní komunitou a starost o životní prostředí by měly patřit k zásadám slušného hoteliéra. Proto se velmi věnuji společensky odpovědnému podnikání, které je přínosem pro všechny. Zde vidím základ našich budoucích aktivit.

**PETR ŠVIHEL**



**MIROSLAV BUKVA (uprostřed) přebírá ocenění.**



# MEZIČAS PROSTORU

Na začátku byla Waltrovka, respektive série fotografií bývalé továrny na letecké motory Walter v pražských Jinonicích.

Fotograf a spolupracovník časopisu Profit Hynek Glos získal za snímky průmyslového areálu Grant Prahy v rámci prestižní české novinářské soutěže Czech Press Photo. Pražská Nikon Gallery představuje od 26. listopadu do 10. ledna výslednou práci.



**FUNKCIONALISTA.**  
Nákladové nádraží Praha-Žižkov je hlavové nákladové nádraží na konci jednokolejné nákladní železniční trati. Nádraží je kombinováno s patrovými skladišti. Vybudováno bylo v roce 1936, běžný provoz byl ukončen v roce 2002. Jde o největší dochovanou funkcionalistickou průmyslovou stavbu v Praze.



**HRABĚCÍ KOMÍN.** Nuselský pivovar, který byl založen hrabětem Janem Josefem Sezimou z Vrtby v roce 1694, se stal největším průmyslovým pivovarem v tehdejší střední Evropě. V roce 1960 byl změněn na sladovnu a většinu budov od té doby obsadily České vinařské závody.



**MIZÍCÍ TOVÁRNA.** Waltrovka, bývalá továrna Walter Motors, byla vybudovaná v roce 1912 v Praze-Jinonicích, po znárodnění působila jako Motorlet, státní podnik, a později jako Walter Engines.



**KOMPLEXNÍ NÁDRAŽÍ.** Praha-Bubny leží v Praze-Holešovicích v oblasti bývalé vsi Bubny, na trati číslo 120 do Kladna v úseku jejího souběhu s trati číslo 091 z Masarykova nádraží do Kralup nad Vltavou, nedaleko stanice metra C Vltavská.



**STARÁ AEROVKA.** Továrnu Aero založil Vladimír Kabeš 10. ledna 1919. Tato druhá nejstarší česká letecká továrna začínala v zadním traktu čistící stanice v Bubenci opravami letadel z první světové války.



**ŠTVANICE.** Součástí nejstaršího zimního stadionu ve střední Evropě byla ohřívárna, šatny pro sportovce, kde bylo 2500 skříněk, posilovna, a dokonce ubytovna pro dvě mužstva.

# PŘÍLIŠ BYROKRATICKÝ, STĚŽUJÍ SI FIRMY NA KURZARBEIT

Opatření, které má pomáhat podnikům zasaženým ekonomickou krizí nebo živelní katastrofou, se osvědčilo v Německu nebo v Rakousku. Podnikatelé proto doporučují, aby se čeští zákonodárci úspěšným modelem více inspirovali.

**MĚLA TO BÝT** velká pomoc firmám v krizi. Nakonec se z kurzarbeitu vyklubala pro podniky spíše administrativní zátěž.

Zákon během prázdnin schválil Senát. „Ustanovení upravující příspěvek v době částečné nezaměstnanosti je účinné od 1. října 2015. Uvedený nástroj je navržen tak, že začátek a konec období, ve kterém lze o příspěvek požádat, i důvody, pro které může být příspěvek poskytnut, stanoví vláda v případě potřeby nařízením,“ vysvětlil mluvčí ministerstva práce a sociálních věcí Petr Sulek.

Prostředky pro případ potřeby jsou podle něj připraveny z rozpočtovaných prostředků aktivní politiky zaměstnanosti. „Vláda spouští příspěvek v době částečné nezaměstnanosti svým nařízením v případě hospodářských problémů, které vedou k tomu, že firmy ve větší míře nemohou přidělovat práci z důvodu omezení odbytu nebo v případě živelní události,“ doplňuje Petr Sulek.

## NA KRIZI I POVODNĚ

Jedná se například o události, které Českou republiku před časem postihly: ekonomická recese, odbytové potíže způsobené uvalením sankcí na export, povodně, ale i další politicko-bezpečnostní důvody. Naposledy české firmy volaly po nasazení kurzarbeitu v souvislosti s krizí exportu do Ruska.

Zaměstnanci by měli za dobu výpadků dostávat nejméně 70 procent mzdy. Zaměstnavatel zaplatí 50 procent a stát dodá dalších 20 procent.



**RUSKÉ NÁKUPY.** Firmy by mohly využívat kurzarbeit v okamžiku, kdy by se dostaly do problémů kvůli sankcím.

„Myslím, že se nám podařilo systém takzvaného kurzarbeitu nastavit tak, aby si firmy dokázaly podržet své kmenové zaměstnance i po přechodnou dobu v případě hospodářského poklesu, kdy by jinak musely přikročit k propouštění,“ říká předseda vlády Bohuslav Sobotka.

Firmy mají na výsledek schválený zákonodárci jiný názor. „Současná podoba kurzarbeitu není pro firmy dostatečně zajímavá, je spíše komplikovaná a realizovatelná v příliš dlouhém horizontu od vzniku problémů. Firmy budou s větší pravděpodobností reagovat ihned s využitím zákoníku práce a nebudou se pouštět do tohoto byrokratického systému,“ upozorňuje prezident Hospodářské komory České republiky Vladimír Dlouhý.

Hospodářská komora spatřuje největší problém v tom, že v případě potíží potřebuje firma reagovat ihned, a v současné podobě lze „kurzarbeit“ využít jen v příliš dlouhém horizontu od vzniku problémů. To je způsobeno zejména tím, že vláda musí schvalovat každou jednotlivou dohodu a žadatel je nucen doložit velké množství dokumentů.

Z tohoto důvodu budou zaměstnavatelé využívat zejména možnosti daných zákoníkem práce, které jim umožní reagovat ihned. Hospodářská komora je skeptická ohledně praktického využití zaváděného ustanovení. Novela zákona by byla přijatelnější, pokud by se nechala více inspirovat například německým vzorem.

# STRES SE STANE NOVÝM PRACOVNÍM RIZIKEM

Od příštího roku se zpřísní především podmínky bezpečnosti a ochrany zdraví při práci ve stavebnictví. Novým rizikem je stres, náklady na poruchy duševního zdraví v Evropě jsou odhadovány na 240 miliard eur za rok.

**V OBLASTI BEZPEČNOSTI** a ochrany zdraví při práci (BOZP) dochází od příštího roku k několika změnám. Jsou méně významné než novely, kterými zákon prošel v minulých letech. Změny BOZP jsou nicméně zatím ve formě návrhu a jeho výsledná podoba bude závislá na dalším průběhu jednání.

Novela zavádí výčet povinností zaměstnavatele v prevenci rizik zajišťovaných buď samotnými zaměstnavateli, pokud jsou odborně způsobilí v prevenci rizik, nebo prostřednictvím odborně způsobilých osob v prevenci rizik.

## BOZP ŠIDÍ HLAVNĚ NEJMENŠÍ FIRMY

Některé navrhované úpravy vycházejí z neuspokojivých výsledků kontrol orgánů inspekce práce na úseku bezpečnosti práce na staveništích. Z nich vyplývá, že důvodem vzniku velkého množství pracovních úrazů, včetně smrtelných pracovních úrazů, je podceňování rizik, která vznikají při provádění stavebních prací, zejména u menších subjektů a osob samostatně výdělečně činných. Ty často přebírají pracoviště na staveništích od velkých stavebních firem.

Do oblasti BOZP v příštím roce proniknou také změny, které začaly platit od letošního podzimu. Jde především o novelu zákoníku práce a nařízení vlády 276/2015 Sb., o odškodňování bolesti a ztížení společenského uplatnění způsobené pracovním úrazem nebo nemocí z povolání.

Do budoucna podle odborníků dojde v oblasti bezpečnosti práce k dalším změnám. Objevují se nové fenomény a vznikající rizika, jako jsou pracovní stres, násilí a obtěžování na pracovišti či nerovnováha vznikající při kombinování povinností v práci a v rodině.

## MEZI NOVÁ RIZIKA PATŘÍ HLAVNĚ STRES

Průzkum Evropské agentury pro bezpečnost a ochranu zdraví při práci (EU-OSHA) potvrdil, že psychosociální problémy a potažmo negativní stres považuje za největší riziko téměř 58 procent dotázaných osob.

„Moderní doba přináší mnohé změny. Z některých bohužel vyplývají vyšší náklady kladené jak na zaměstnance, tak i na

zaměstnavatele. Více než polovina zaměstnanců v Evropě považuje stres na pracovišti za obvyklý a více než 80 procent vedoucích má obavy nejenom ze stresu, ale celkově z psychosociálních rizik na pracovišti,“ říká Vladimíra Lipšová ze Státního zdravotního ústavu.

S tím souvisí například i takzvaný syndrom vyhoření, který se projevuje emočním vyčerpáním, celkovým pocitem „opotřebovanosti“ a chronickou únavou. „Dle nedávné studie 1. lékařské fakulty Univerzity Karlovy v Praze s názvem Stres, deprese a životní styl v České republice pociťuje jeho negativní příznaky až 34 procent zaměstnanců,“ doplňuje Vladimíra Lipšová.

**BUSINESSINFO.CZ**

**ŠPATNÝ ŠÉF.**  
V průzkumu americké asociace psychologů se ukázalo, že podle 75 procent dotázaných největší stres způsobují nadřízení. Ti tak mohou být zdraví škodlivější než pasivní kouření.



# ZE ZÁKULISÍ AMAZONU

Když se řekne Amazon, snad každý si hned představí e-shop s nepřeborným množstvím zboží. Charakterizuje ho jednoduché nakupování a pohodlné doručení až do domu. Stačí k tomu jen pár kliknutí a dárky, knížky nebo elektronika už putují na místo určení. A díky nově otevřenému distribučnímu centru v Dobrovízi se výrazně zkrátila doba doručení většiny objednávek jen na pouhé dny, takže dnes už na svůj balíček nemusíte čekat dlouhé týdny, jak tomu bylo ještě před nedávnem. Víte, jaké však je jeho zázemí?

**PŘEDSTAVTE SI PLOCHU** dvou distribučních center o celkové rozloze blížící se 130 tisícům metrů čtverečních, která zahrnuje nejen vlastní sklady, ale také administrativní prostory a sociální zázemí. V areálu se dnes a denně pohybuje více než 1600 stálých zaměstnanců, které před Vánoci doplní ještě dalších 3000 sezonních pracovníků.

## PĚT TISÍC LIDÍ

„Je to vlastně takové menší město. V sezoně se tu můžete potkat s téměř pěti tisíci lidmi s jasně vymezenými pracovními úkoly, ti všichni se starají jen o to, aby zákazníci Amazonu dostali co nejdříve své objednané zboží. Naším úkolem pak je udržet na takto rozsáhlém a různorodém prostoru čistotu a hygienický standard, servisovat rozbité kliky, vyměňovat žárovky nebo třeba odklízet sněh z parkovišť, kam denně najedou desítky autobusů se zaměstnanci,“ představuje rámcový rozsah činností společnosti HONDL GLOBAL SERVICES, a. s., v Amazonu její generální ředitel Ing. Jiří Hondl. A z pestřejšího rozsahu dodávaných služeb jednoznačně vyplývá, že to vůbec není jednoduchý úkol. Proto jsou zaměstnanci společnosti HONDL GLOBAL SERVICES, a. s., v distribučním centru Amazonu nepřetržitě, najdete je zde sedm dní v týdnu po dobu dvaceti čtyř hodin denně.



**VELIKÁN V ČESKU.** Amazon je největší průmyslová budova postavená po revoluci u nás.

## NERUŠIT A NEPŘEKÁŽET!

„Dobře fungující úklidový servis poznáte snadno, všechno je svém místě, doplněné, čisté, nerozbité, a přitom nikde nevidíte nikoho, kdo by překážel ostatním při jejich pracovní činnosti,“ popisuje ideální stav Jiří Hondl a dodává, že běžný zaměstnanec si díky dobře fungujícímu zázemí vlastně vůbec neuvědomí, jak rozsáhlé spektrum úklidových a servisních služeb je v tomto největším porevolučním distribučním centru u nás zajišťováno.

„Nehromadí se tu žádné odpadky, které nemá kdo odnést, tráva je posekaná, spadané listy zametené, samozřejmostí je utřený prach i doplněný toaletní papír, takže ani nezaznamenáte, kolik práce tady těch našich 40 zaměstnanců denně odvede,“ vyjmenovává Hondl.

## STROJE SE NEZASTAVÍ

Celková výměra podlah pro strojové čištění se blíží číslu 130 tisíc metrů čtverečních, patří k tomu i administrativní a sociální

## FAKTA O AMAZONU

- Zaměstnává více než 2000 stálých zaměstnanců
- Sezonně navíc přibírá dalších 3000 pracovníků
- Úklidová četa zde je 24 hodin denně a 7 dní v týdnu
- O provoz distribučního centra se stará 40 a více lidí ze společnosti Hondl Global Services, a. s.
- Spravují dva rozsáhlé objekty PRG 1 (30 000 m<sup>2</sup>) a PRG 2 (100 000 m<sup>2</sup>)
- Spuštění spolupráce proběhlo v rekordně krátkém čase a za plného provozu společnosti Amazon (zahájení provozu 8. 9. 2015) – zpočátku bylo nasazeno více než 100 pracovníků HGS
- Finančním partnerem HGS byly při rozjezdu projektu Oberbang Leasing a Unicredit Bank
- O prostranství před vlastní budovou distribučního centra o rozloze více než 100 000 m<sup>2</sup> se starají dva vozy komunální techniky typu City Ranger 3500, čtyři kusy sypačů/pluhů a dva zmetací a mycí vozy – vše zajišťuje opět HGS
- Na úklid vnitřních prostorů distribučního centra je použito celkem 15 strojů a různých zařízení potřebných k dokonalé očištění centra
- Denně se z areálu odváží několik speciálních vozů tříděného odpadu včetně bioodpadu
- Denně se zde spotřebuje 50 litrů saponátu
- Za měsíc se v areálu spotřebují více než dvě tuny hygienického materiálu

zázemí i další prostory, které je neustále zapotřebí udržovat v naprosté čistotě. Za měsíc se v souhrnu dostáváte k číslu většímu nežli 1 500 000 m<sup>2</sup>, které musíte uklidit, a k tomu dodat a doplnit do zásobníků více než dvě tuny hygienického materiálu. Výjimkou ovšem nejsou ani venkovní plochy, jejichž rozloha více než 100 000 m<sup>2</sup> je také úctyhodné číslo, o které pečují rovněž zaměstnanci společnosti HONDL GLOBAL SERVICES, a. s.

V zimě jde o pravidelnou údržbu a úklid sněhu za pomoci komunální techniky v podobě několika mnohatunových pluhů a sypačů, nebo třeba menších komunálních strojů City Ranger 3500 na chodníky a přístupové cesty, v létě zase o strojové zemetání, mytí komunikací, svoz odpadů i odprašnění všech ploch v okolí distribučního centra. Od jara do podzimu je potřeba také zajišťovat komplexní údržbu zeleně, udržovat v kondici stromy, zalévat květiny, pravidelně sekat trávnik nebo ekologicky likvidovat bioodpad. U takto obrovského areálu je navíc zapotřebí i zamezit vniknutí hlodavců a hmyzu do interiéru stejně jako zabránit virům a bakteriím v jejich množení.

## KDYŽ SE CHCE AMAZON BLÝSKNOUT

„Jednou za čas je navíc zapotřebí provést důkladnou údržbu a očištění venkovních fasád i prosklených ploch celého objektu. K tomu nám pak pomáhá speciální technika PuraQleen a výškoví pracovníci. Ale nesmíme zapomenout,



**JIŘÍ HONDL, generální ředitel  
HONDL HLOBAL SERVICES**

že pravidelné čištění potřebují také interiérové technologické celky, regály, stroje a zařízení, které se používají ke každodenní práci. Dokonce ani podlahové plochy nestačí jen umývat, ale musíme je v pravidelných intervalech vhodně impregnovat a napouštět polymerem. Odborné práce je tu dost a naši pracovníci se jen zřídkakdy zastaví. Už jenom ta ohromná plocha, po které se několikrát za den pohybují, je element, který staví tuto realizaci do úplně jiného světa,“ upozorňuje Hondl.

Spousta práce však čeká jeho pracovníky i v oblasti běžné údržby od výměny žárovek přes opravy sanitárního zařízení až po

malířské a natěračské práce. Navíc zajišťují i montáž a přemísťování regálových systémů, labeling skladovacích boxů a jejich sortaci.

## VZALI JSME TO OD PODLAHY

„Ostatně regály a podlahy byly to první, co naši pracovníci v nově vystaveném prostoru viděli a uklízeli. Následně pomáhali se skládáním krabic, lepili štítky na boxy, ve kterých se převáží zboží po Amazonu, a samozřejmě prováděli relokaci regálů v rámci distribučního centra,“ vzpomíná Hondl na činnosti, které jeho firma v Amazonu zajišťovala už více než dva měsíce před slavnostním otevřením distribučního centra.

„Amazon je klient, který vás nenechá v žádném okamžiku v klidu, stále se tu něco děje, mění a vytváří, takže se stále musíte vypořádávat s dalšími a dalšími změnami,“ vysvětluje Hondl a dodává, že tu je samozřejmě také kladen velký důraz na bezpečnost i ochranu zboží, což je vzhledem k činnosti firmy naprosto logické. Při nepřetržitém provozu a díky pohybu velkého počtu lidí v centru to vytváří na úklidový servis nadstandardní nároky. „Je to takový nepřetržitý adrenalin, který jsme schopni zvládnout pouze se stabilním a dobře proškoleným týmem pracovníků, do detailu propracovaným systémem řízení a s dobrou organizací práce. Bez intenzivní komunikace a nepřetržité koordinace činností se zástupci Amazonu by se naše spolupráce neobešla. A my sami si navíc neustále provádíme i vlastní audit kvality, který nás postupně posouvá stále dopředu,“ uzavírá Jiří Hondl.

## SLUŽBY NABÍZENÉ FIRMOU HONDL GLOBAL SERVICES, A. S.

- Cleaning Servis
- Průmyslový úklid a čištění
- Stavební úklid a čištění
- Hygienický servis
- Deratizace, Dezinsekce, Dezinfekce
- Zimní údržba komunikací a ploch
- Letní údržba komunikací a ploch
- Údržba exteriérové a interiérové zeleně
- Údržba a technická správa nemovitosti
- Temporary help
- Security a Office servis
- Logistické a skladové služby
- Hotelový servis

# VÝROBCE SENZORŮ DOBÝVÁ S PODPOROU SVĚT

První firmu, kterou v rámci nového projektu na rozvoj exportu výzkumu a vývoje podpořila Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP), se stala společnost Lesikar. Ta pod vedením Jakuba Lešikara vyvinula pokročilý senzor do tachografů v nákladních automobilech.

## Můžete přiblížit, čím konkrétně se zabývá společnost Lesikar?

Vyvíjíme a dodáváme různé typy snímačů s bezpečnostní funkcí pro dopravní prostředky, jako jsou tahače nebo vysokozdvizné vozíky. V autobusech jde například o kontrolu zavřených dveří. Rádi se věnujeme projektům, díky kterým jsou auta šetrnější k životnímu prostředí.

## Vaše společnost má také pobočku ve Švédsku, z jakého důvodu?

Ve Švédsku jsme našli porozumění pro naše inovační podnikání již krátce po založení společnosti před patnácti lety. Existuje tam atraktivní trh pro naše výrobky. Realizujeme odtamtud naše marketingové a prodejní aktivity. Tak jako se kdysi umělci sjížděli do Paříže, působení v této severské zemi

### PODPORA NÁPADŮ S GLOBÁLNÍM POTENCIÁLEM

EGAP ve spolupráci s Technologickou agenturou ČR vyhledává výzkumně-vývojové projekty financované státem a pomáhá je komercializovat. Dochází také k většímu propojení výzkumné a komerční sféry, což je v ČR jeden z hlavních problémů podpory výzkumu a vývoje. Podpora realizace českých nápadů navíc pomůže tomu, aby tato přidaná hodnota zůstala v České republice. Aktivita byla zahájena v podzim 2014 a v současnosti se podařilo podpořit společnost Lesikar. Další dva případy jsou v pokročilé fázi vyjednávání a několik dalších případů je rozpracováno.

vynálezců je pro nás zdrojem inspirace a nových podnětů do další práce.

## Jak se vám osvědčilo využití státní programů na podporu exportu?

Od roku 2014 jsme členy centra kompetence Pokročilé senzory, které financuje Technologická agentura ČR (TAČR). S podporou Operačního programu Inovace zase realizujeme typové schválení výrobku pro trh EU. Zapojení do struktur české znalostní ekonomiky i s podporou státu podpořilo naše aktivity a přispělo k jejich rozvoji.

## Jak jste se dověděl o aktivitě EGAP na podporu exportu výsledků výzkumu a vývoje?

Před rokem tento nový program představil v rámci odpoledne s Technologickou agenturou ČR na strojírenském veletrhu v Brně poradce generálního ředitele EGAP David Havlíček. Můj tatínek – vývojář – se akce zúčastnil. Byl to závěrečný bod programu a dodnes jsem tatínkovi vděčný za to, že na semináři zůstal až do úplného konce.

## Jaký konkrétní export byl prostřednictvím projektu podpořen a k čemu se využívá?

Evropským výrobcům nákladních aut můžeme díky financování ČSOB, které EGAP pojistil, vyvázet snímače otáček pro tachografy. Je to součástka, která pro černou skříňku nákladního auta dodává informace o rychlosti vozidla a zda řidič dělá povinné přestávky v jízdě.



## Jak velká je po vašem exportu poptávka ze zahraničí?

Zájem projevuje většina výrobců nákladních aut v Evropě. Pro výrobce nadřazených systémů může použití našeho snímače znamenat dosažení nezávislosti na jejich přímé konkurenci. Obchodní potenciál představuje i chystané rozšíření tohoto systému dopravní bezpečnosti z EU do USA a Ruska.

## Jaká byla spolupráce se zástupci EGAP a TAČR v rámci tohoto projektu?

Dostalo se nám od obou institucí maximální podpory. Domnívám se, že ochota EGAP pojistit projekt představovala kritický faktor úspěchu. S doporučením bych rozhodně neváhal. Zejména tam, kde podnik čelí nestandardním rizikovým faktorům, se kterými si kromě EGAP nikdo jiný neporadí.

REDAKCE



# Na partnerské spolupráci musí vydělat všichni, jinak nemá smysl

Společnost GlobeWeb Czech s. r. o., provozovatel projektu WebCzech, není na on-line českém trhu žádným nováčkem. Projekt WebCzech vznikl již v roce 2004 a zaměřil se na segment malých a středních firem. Aktuální vlajkovou lodí společnosti je e-shopový systém WebCzech E-commerce PRO, který si jen v České republice pořídilo více než 5000 podnikatelů.

## **Partnerskou spolupráci při prodeji Vašich řešení jste spustili relativně nedávno a přitom již registrujete několik desítek partnerů a další přibývají. Čemu tento trend přisuzujete?**

Partnerská spolupráce musí naplňovat svůj název a být opravdu „partnerskou“. Ten, kdo prodává naše řešení, musí cítit silnou podporu a hlavně být adekvátně odměněn za svoji snahu. Existuje zde mnoho partnerských programů, ale leckdy se pozastavuji nad výší odměny. Pokud partner přivede zákazníka, pak mi vlastně ušetřil peníze, které bych musel vynaložit na jeho získání – tedy na získání jeho důvěry, na úvodní poradenství a často i na zaškolení a technickou podporu. Toto vše se musí odrazit v jeho odměně. Myslím tedy, že hlavním důvodem, proč přibývají noví partneři, je fakt, že mají v ruce kvalitní produkt, jehož prodejem si mohou velmi slušně vydělat.

## **Mluvíte o výděлку – kolik vlastně partnerům vyplácíte?**

Nerad bych tu prezentoval všechny podrobnosti partnerského programu, ale nejčastější odměna se pohybuje kolem 50 % z ceny prodané licence e-shopu.

## **Chápu tedy správně, že partner, který doporučí Váš systém elektronického obchodu, může jednorázově za prodej licence získat odměnu 7.500 Kč?**

Ano, je to přesně tak. Většinou však partneři k prodeji licence přidávají ještě vlastní přidanou hodnotu. Například grafické studio, které nemá

vlastní řešení e-shopu a doporučí to naše, získá z takového obchodu odměnu za licenci a plnou částku toho, co provedou v rámci svých grafických služeb.

## **Kdo se vlastně může stát Vaším partnerem?**

Je to v zásadě kdokoli, kdo podniká a přichází do kontaktu s dalšími podnikateli. Jedná se především o velkoobchody, které chtějí svým odběratelům umožnit prodávat zboží on-line, prodejce a výrobce ekonomických softwarů, grafická a reklamní studia, webdesignéry na volné noze, poskytovatele IT služeb i jednotlivé obchodníky prodávající zboží a služby firemní klientele.

## **Co by měl případný zájemce o partnerskou spolupráci udělat?**

V ideálním případě kontaktovat přímo naši společnost na e-mailu [partneri@webczech.cz](mailto:partneri@webczech.cz) a krátce shrnout svoji představu spolupráce. Zkontaktujeme jej a zkusíme probrat, jaké jsou v jeho případě možnosti.

## **Co byste popřáli Vaším partnerům do nového roku?**

Protože jejich úspěch vlastně znamená i náš úspěch, přeji jim „co nejvíce spokojených zákazníků a zároveň i splnění jejich vlastních osobních cílů a představ“.

## VÁŽENÍ ZÁKAZNÍCI A OBCHODNÍ PARTNEŘI

rádi bychom Vám poděkovali za spolupráci v letošním roce a popřáli Vám příjemné prožití vánočních svátků a hodně štěstí, zdraví, pracovních i osobních úspěchů v novém roce 2016.



# ZA HUMNY JE KRAK

Kousek od českých hranic leží nejkrásnější polské město Krakov. Jeho založení se pojí se středověkým příběhem o tom, jak legendární hrdina Krak přelstil a zahubil draka, jenž tyranizoval zemi.



TRŽNICE. Hlavní krakovské náměstí zdobí arkády historického tržiště zvaného Sukiennice.

**JE TO STEJNÉ** v mnoha zemích světa. Druhé nejlidnatější město státu obvykle žárí na metropoli. Rusové v Petrohradu zehrají na „náfuky z Moskvy“. Obyvatelé litovského Kaunasu vidí v lidech z hlavního města Vilniusů nafoukané snoby. Peruánci v Arequipě se vysmívají obyvatelům metropole Limy, že jsou to nekulturní barbari. A nevráživost bývá obvykle obousměrná.

Také mezi Varšavou a druhým největším polským městem Krakov prý občas vzájemně létají uštěpačné poznámky. Je ale otázkou, kdo má v tomto případě důvod komu závidět. Varšava je dnes sice centrum byznysu, ale protože byla při povstání na konci druhé světové války nacisty téměř zcela srovnána se zemí, prakticky v ní chybějí staré památky. Naopak Krakovu se hlavní boje vyhnuly,

a navíc býval ve středověku sídlem polských králů. Díky tomu je neporušenou pokladnicí starobylé architektury a zřejmě nejhezčím polským městem.

## KRAK VERSUS DRAK – 1:0

Krakov má všechno, co se sluší na staroslavné evropské město. Hlavní rynek je jako z cukrkandlu, vévodí mu 70 metrů

vysoká cihlová radniční věž. V centru náměstí je Sukiennice, stará tržnice, kde i dnes trhovci prodávají rádobu rukodělné výrobky. Uličkami kompaktního starého města dojde návštěvník ke královskému hradu na vršku Wawel, odkud je zároveň romantický výhled na řeku Vislu.

Skoro pohádkový příběh říká, jak byl právě na tomto kopci kdysi Krakov založen a jak dostal své jméno. Prý je odvozeno od zakladatele města a legendárního hrdiny Kraka. Ten musel jako správný uchazeč o pracovní pozici panovníka nejdřív zabít místního draka, který zde ve středověku terorizoval celý region. Krak použil k likvidaci ještěra namísto tradiční stínací metody na svou dobu poměrně novátorský postup. Zašil síru do ovčí kůže a tuhle zákeřnou návnadu podstrčil nebohému ještěrovi k obědu namísto krásné panny. Draka polknutá síra v břiachu páčila a začal chlemtat vodu z Visly tak usilovně, až praskl. Krak se pak mohl stát vládcem země a drak aspoň tradiční součástí polských pověstí. Také ve městě můžete vidět jeho sochu a jeskyni, kde se údajně schovával. Každoročně se v Krakově konají slavnosti, při nichž průvody místních obyvatel defilují centrem s nejrůznějšími maskami draků vyvedenými z papíru nebo z umělé hmoty.

## MĚSTO ŽIDŮ I KŘESŤANŮ

Kdo z řeky Visly nechlemtá, ale namísto toho ji uvážlivě přejde po některém z moderních mostů, dostane se do staré židovské čtvrti Kaziměř. Bývalá zdejší židovská komunita byla za války téměř zcela rozvrácena a tisíce Kaziměřanů zahynulo v nedalekém koncentračním táboře Osvětim. V Kaziměři ale dodnes stojí několik výborně zachovaných synagog, židovských hřbitovů a náležitě tajuplných domů s malými okny. K dokonalé atmosféře schází snad jen pochodující golem a mystik mručící kabalistická zaříkání.

Krakov je cílem i mnoha křesťanských poutníků. Město je totiž spojeno s působením pozdějšího papeže Jana Pavla II., který zde kdysi pracoval ještě pod svým civilním jménem Karol Wojtyła jako arcibiskup. V centru města je mnoho míst, která jsou s pobyttem Wojtyły spojována. Houfně je navštěvují hlavně samotní Poláci.



**FESTIVAL.** Legendu o porážce zlovolného draka si Krakovští připomínají každoročním průvodem.

## VLAKEM DO KRAKOVA

Polské město Krakov, v němž žije už 750 tisíc obyvatel, leží asi 150 kilometrů od českých hranic. Je na hlavním železničním tahu severovýchodně od Ostravy. Ideální variantou dopravy z České republiky je proto noční vlak, který přijíždí do Krakova ráno a návštěvník má pak celý den na prohlídku. Většina památek je přístupna celoročně. Vstup na Královský hrad na Wawelu je 20 polských zlotých, tedy asi 130 korun. Důl Vělička se nalézá ve stejnojmenném městečku v sousedství Krakova. Tam se vstup prodraží, cizince vyjde na 79 polských zlotých čili víc než 500 korun. Památník koncentračního tábora Osvětim leží při hlavním železničním tahu přesně vpůli cesty mezi Krakovem a českými hranicemi.

## ČEŠTINA JE TAKOVÁ ŠIŠLAVÁ POLŠTINA

Harmonická směs gotické, renesanční i barokní architektury, monumentální hrad čníci nad řekou a mezi tím vším hordy turistů – to musí českému návštěvníkovi nutně evokovat povědomou atmosféru staré Prahy nebo Českého Krumlova. A málem by se mohl splést, kdeže to vlastně je, když se zaposlouchá do ruchu ulice. Každý druhý kolemjdoucí totiž švitoří česky. Protože je Krakov kousek od českých hranic a funguje do něj z Česka šikovné spojení nočním vlakem, stává se ideálním cílem pro víkendovou návštěvu. Krakované pak naslouchají všude kolem znějící češtině s potutelným úsměvem. Prý jim čeština zní „coby polština, ale jako kdyby ji někdo trochu šišlavě parodoval“. A podivují se námitce, že Čechům zase někdy obdobně komicky zní polština.

## NALOŽTE MANŽELA DO SOLI

Povinností je z Krakova vyrazit i do nedařlé Věličky, což je jeden z nejstarších solných dolů světa. Prohlídka zavede návštěvníka do

původních podzemních štol, kde si může – když se zrovna nikdo nekouká – nenápadně prstem přejít po kameni a ochutnat, jestli to s tou solí náhodou není nějaký podfuk.

Nevidanou atrakcí mnohakilometrového labyrintu ve Věličce jsou ovšem především zdejší sousoší a obrazy, které zde horníci vytesali přímo do podzemních chodeb. Uvidíte tu světilce vytesané v životní velikosti, uvidíte v kameni vyvedený obraz Poslední večere Páně nebo celá schodiště vytvarovaná přímo do skály. Součástí prohlídky je také podzemní jezero. Připomíná to celé tak trochu podzemní trpasličí město, jak je popisuje tolkienovský mýtus o Pánu prstenů.

Ve Věličce je vrcholem, respektive dnem kamenického mistrovství kaple svatě Kingy. Jde o kompletní podzemní katedrálu i s oltářem, kde se s oblibou berou polské páry. Asi to má i jistou výhodu. Pokud si snad ženich na poslední chvíli své „ano“ rozmyslí, nemá stejně kam utéct. A nevěsta mu to pak může náležitě osolit.

**TOMÁŠ STINGL**

## Páteční východ slunce

**PŘI SVÝCH ZAHRANIČNÍCH CESTÁCH** jsem si oblíbila osobité prostory, kde lidé pracují, setkávají se a inspirují, takzvané coworkingy nebo huby. V Česku mám možnost obdobný prostor spolurealizovat a stal se



mým prvním projektem, u kterého jsem od začátku a mám možnost ovlivnit, jak bude vypadat a jakým směrem se bude ubírat. Jmenuje se Svět–hub. Vždy jsem pracovala na více projektech najednou a mnohdy neměla odpovídající místo, odkud pracovat. Konečně existuje místo, odkud mohu pracovat, a zároveň ho nabízím a zvu další, co to mají podobně.

Mým nejoblíbenějším dnem v týdnu je pátek, a proto se taky tento den od zbytku týdne liší. Ideálně bych si přála, aby každý den vypadal podobně – začal fyzickým cvičením a postupně se překlápěl v normální pracovní tempo. Když si člověk organizuje čas víceméně sám, může to být skvělé, ale je tam i nebezpečí, že se v tom ztratí. Stále s tím bojuji na vědomé a určité i nevědomé úrovni. S organizací svých pátků jsem ale víceméně spokojená.

V 6.30 – Probuzení: vstanu a odcházím do Světa–hubu a připravuji prostor na hodinu jógy. Je to na mě hodně brzy, nikdy jsem nebyla ranní ptáče, i když jsem se o to snažila. Čas od času si na sebe upletu milý bič.

Asi 7.00 – Utřídím si den: dávám na papír plán, co je dnes třeba zařídit, takovou strukturu dne spolu s neodkladnými úkoly, to ostatně dělám skoro každý den. Tím, že si dám věci na papír, mi už tolik nevisí v hlavě a mohu v klidu cvičit.

7.30 až 8.30 – Vyčištění hlavy a skutečné probrání těla: hodina jógy s Michalem, na kterou chodí zhruba šest lidí stabilně, a během této hodiny vidíme kompletně vyjít slunce, soustředíme se jen na sebe samé (asi naposled v ten den) a den tak začne, jak nejlépe může.

8.30 až 9.00 – Nastartování: snídaně s těmi, co přišli na cvičení. Tím, že k nám lidé chodí pracovat až trochu později a v odlišný čas, nemám jinou příležitost k hromadným snídaním než v tento den. Taková na první pohled banální setkání jako společná snídaně mi přijdou velmi inspirativní a nabízející. Do budoucna bych chtěla určitě setkání u nás zavést i v jiné dny. Myslím, že zvláště lidem, kteří se sami zaměstnávají a chodí pracovat do podobných prostor, jako je ten náš, může tato maličkost dát pocit, že jsou součástí nějakého místa nebo dočasného týmu, mohou neformálně probrat, na čem zrovna dělají.

V 9.00 – Začíná den: vracím se k dříve navržené struktuře dne a zapínám teprve počítač a řeším maily i praktické záležitosti související s provozem projektu Svět–hub.

Oběd: Pokud je čas na oběd, dám si při něm ráda s někým schůzku, ať už pracovní, či jen tak.

Odpoledne: Po obědě už čas plyne dost rychle, dodělávám tak úkoly, nic nového nezačínám a jsem více na sociálních sítích, což je neoddelitelnou součástí mé práce.

**KRISTÝNA HOLUBOVÁ**  
manažerka projektu Svět–hub

## Školte zaměstnance o kybernetických rizicích

*Na začátku roku začal v České republice platit zákon o kybernetické bezpečnosti. Je pravda, že se jim zatím musí řídit pouze část státních institucí a několik málo firem, a proto mu mnoho podnikatelů nepřikládalo velkou váhu. Přitom jeho principy by se měl řídit každý. Útoky hackerů se netýkají jen těch největších subjektů, ohrozit mohou i menší firmy či běžné uživatele, ať již krádeží interních dokumentů a jejich zneužitím k nekalým činnostem, či „jen“ oslabením výkonu firemní počítačové sítě.*

*Mnoho českých firem chrání své počítačové sítě pouze firewallem, bránou, přes kterou podle jejich názoru nic neprojde. To je pravda, ale deset let stará. Dnes pracují hackeri často rychleji než vývojáři zabezpečovacích systémů a nebezpečí může na internetu číhat takřka všude, i na stránkách, které se jeví jako bezpečné. Kybernetická ochrana tedy není jen statický štít, ale mělo by se jednat i o detekci incidentů v počítačích, aplikacích i datech a o jejich následné odstranění a nahlášení. A na to je již firewall krátký.*

*IT řešení kybernetické bezpečnosti jde ale ruku v ruce s chováním samotných uživatelů. Dvě třetiny zaměstnanců nevědí takřka nic o potenciálních hrozbách a neuvědomují si, že například při připojení na nezabezpečenou Wi-Fi síť se může takřka každý podívat, co na internetu dělají, na co se dívají, co píšou. E-mail také není složité nabourat a cestou od odesílatele k adresátovi se na něj podívat.*

*Pokud chce podnikatel svá data ochránit, měl by myslet i na proškolení a pravidelné informování svých zaměstnanců, stejně jako to ze zákona musí dělat v případě požární bezpečnosti či silničního provozu. Lidé mohou bezpečnosti velice pomoci – stejně tak, jak snadno ji mohou ohrozit. Dívejme se tedy všichni na virtuální prostředí jako na to reálné. Šance, že si zloději vyhlédnou právě vaši kancelář, je malá, přesto ji ale vždy zamkneme a klíče si chráníme. A stejně by to mělo být i u počítačové sítě.*



**MICHAL RAPCO**  
šéf bezpečnostního oddělení Anect



Tchibo



tchibo.cz



# Vánoce přesně v mém stylu



## Cafissimo

Platí ve všech kamenných obchodech Tchibo a na [www.tchibo.cz](http://www.tchibo.cz)  
od 14. 12. do 31. 12. 2015 nebo do vyprodání zásob.

## Kdy se vyplatí profesionální překlad

*Vzhledem k plánované expanzi naší firmy do Ruska bych se chtěl zeptat, zda je možné vystačit si při obchodních jednáních s angličtinou, prostřednictvím které jsme s našimi partnery doposud komunikovali, nebo zda je vhodnější investovat do překladu materiálů či do tlumočnicků? Lze tím získat plusové body, nebo jde jen o zbytečné výdaje navíc?*

**JIRÍ T., PRAHA**

Ve větších firmách nebývá zpravidla problém hovořit anglicky, a to ani v Rusku. Mimo velká města jako Moskva nebo Petrohrad se však bez ruštiny neobejdete. Komunikační jazyk bychom si za každých okolností ale měli ujasnit předem. Obecně platí, že komunikace v rodném jazyce vašich partnerů působí profesionálněji. Minimálně

si nechte přeložit do ruštiny propagační materiály a prezentace, aby byly veškeré detaily správně pochopeny. K cizincům mají Rusové často nedůvěru a trvá poměrně dlouho, než ji překonáte. Používání ruštiny nebo přítomnost tlumočnicka na jednání proto může být dobrým gestem ukazujícím, že vám na navázání obchodního vztahu velmi záleží. Prostředky vynaložené na překladatele či tlumočnický rozhodně nevyjdou vniveč. Pomohou vám s vaší prezentací, případně v dalších případech, na úřadech, při tvorbě lokálního webu a podobně. Ruština je ve srovnání s češtinou stylisticky bohatší a vzhledem k tomu, že se jí hovoří v geograficky odlišných oblastech, existuje několik jejích dialektů. Stále se používá jako druhý jazyk v postsovětských republikách a vyvíjí

se zde svébytně. Proto doporučuji obrátit se na profesionální agenturu, která má spolupracovníky v dané oblasti a využívá jen rodilé mluvčí z daného regionu. Výhodou těchto překladatelů je, že neznají jenom jazyk, ale i kulturu a myšlení lidí – dokážou zdůraznit vtip či smysl vyřčeného a díky úzké specializaci si poradí i s odbornou terminologií. Na chyby z Google Translatoru či překladu od vašich kamarádů, kteří se učili rusky na základní škole, zde místo opravdu není. Na ruském trhu panuje velká konkurence a obchody se mnohdy realizují na základě osobních vazeb. Každý detail, který z vás udělá odhodlaného a seriózního partnera, se proto hodí.

**MICHAL KŮFHABER**

společnost Skřivánek

## Dlužník je v prodlení: jaké jsou možnosti?

*Navzdory faktu, že neplnění, tedy prodlení – ať už dlužníka, či věřitele – se stalo běžným jevem, je informovanost stále malá. Jak se bránit, jestliže k prodlení druhé strany dojde? FILIP J., BRNO*

Prodlení nastává tehdy, pokud není řádně a včas splněn závazek, ať už ze strany dlužníka, či věřitele. O prodlení ze strany dlužníka se jedná například tehdy, pokud není včas předána věc nebo nejsou zaplacené peníze. Naopak věřitel je v prodlení, pokud předávanou věc či peníze nepřijme, s dlužníkem nespolečně pracuje, neposkytuje mu potřebnou součinnost k předání.

Jestliže se jedná o věcné plnění, je nezbytné zmínit, že strana v prodlení je odpovědná za škody, které na věci vzniknou. Důležitý je i fakt, že pokud je jedna strana v prodlení, druhá se do něj nemůže dostat. Například pokud věřitel v prodlení odmítá převzít věc, dlužník, ačkoli věc nepředal, v prodlení být nemůže, neboť mu v předání brání přímo věřitel.

Jako příklad můžeme uvést dlužníka, který si objednal půl tuny cementu. Věřitel

jej připravil ve svém skladu, nicméně dlužník ho nepřevzal. Nadále se materiál nachází ve skladu věřitele, ale odpovědnost jde za dlužníkem. Pokud tedy sklad bude náhle vytopen a cement ztvrdne, a stane se tak nepoužitelným, dlužník žádnou škodu na věřiteli nevymůže. Naopak věřitel mu v určitých situacích bude oprávněn účtovat skladné a případné náklady spojené s odstraněním ztvrdlého cementu.

Dlužník i věřitel mají dvě možnosti, jak od smlouvy odstoupit, pokud je druhá strana v prodlení. První možnost odstoupení od smlouvy nastává v případě, kdy prodlení znamená podstatné porušení smlouvy. Oprávněná strana může v tomto případě odstoupit od smlouvy prakticky okamžitě. Pokud prodlení není podstatným porušením smlouvy, může oprávněná strana rovněž odstoupit, tentokrát ale ne okamžitě. Může tak učinit, pouze pokud poskytla druhé straně přiměřenou lhůtu ke splnění. Kdy se bude jednat o prodlení, které se dá považovat za podstatné porušení smlouvy, a kdy podstatné nebude, je poměrně nejasné a přesnější hranici určí soudy svým

rozhodováním. Pokud jedna strana od smlouvy odstoupí, ruší se smlouva od počátku, to znamená, že druhá strana musí navrátit všechno, co jí bylo na základě smlouvy již předáno. Pokud je dlužník v prodlení s plněním peněžitého dluhu, má druhá strana nárok na zákonné úroky. Výše úroků je dána zákonem, respektive vyhláškou vlády, nicméně strana si ve smlouvě mohou sjednat i úroky vyšší. Pokud je dlužník v prodlení s placením nájemného, má pronajímatel, tedy druhá strana, nárok na poplatek z prodlení za plnění spojená s užíváním pronajaté nemovitosti či bytu, tedy za služby a energie a zálohy na ně. Na tento poplatek má ale věřitel nárok pouze v případě, že se jedná o nájemní smlouvu.

Na závěr je nutné zmínit takzvané fixní smlouvy. Jedná se o smlouvy s přesnou dobou plnění. Po plynutí této doby je jasné, že věřitel již nemůže mít na plnění žádný zájem. V případě těchto smluv je nutné, aby věřitel upozornil dlužníka, že na plnění trvá, pokud tak neučiní, smlouva se ruší.

**JIRÍ MATZNER**

zakladatel advokátní kanceláře Matzner et al.

# JAK VYPADÁ VÁLKA PROTI ISLÁMSKÉMU STÁTU?



**CO PROŽÍVAJÍ LIDÉ,**  
KTEŘÍ PŘED TOUTO HRŮZOU PRCHAJÍ?



Žádejte v knihkupectví  
nebo se slevou 20 % na [www.kniha.cz](http://www.kniha.cz)

[kniha.cz](http://kniha.cz)

## Daňové termíny

### ÚTERÝ 15. PROSINCE

- Daň z příjmů
  - čtvrtletní nebo pololetní záloha na daň
- Daň silniční
  - záloha na daň za říjen a listopad 2015, event. splatnost jedné zálohy na daň (nejméně ve výši 70 procent roční daňové povinnosti) – v případě poplatníka daně, je-li provozovatelem nákladních vozidel včetně tahačů, nákladních přívěsů a nákladních návěsů s největší povolenou hmotností 12 a více tun, kterému se dle § 6 odst. 10 zákona o dani silniční snižuje sazba daně o 48 procent

### PONDĚLÍ 21. PROSINCE

- Daň z příjmů
  - měsíční odvod úhrnu sražených záloh na daň z příjmů fyzických osob ze závislé činnosti
- Pojistné
  - podání hlášení k záloze na pojistné na důchodové spoření za listopad 2015 a splatnost zálohy na důchodové spoření

### PONDĚLÍ 28. PROSINCE

- Spotřební daň
  - splatnost daně za říjen 2015 (pouze spotřební daň z lihu)
  - daňové přiznání za listopad 2015
  - daňové přiznání k uplatnění nároku na

vrácení spotřební daně například z topných olejů a ostatních (technických) benzinů za listopad 2015 (pokud vznikl nárok)

- Daň z přidané hodnoty
  - daňové přiznání a daň za listopad
  - souhrnné hlášení za listopad
  - výpis z evidence za listopad
- Energetické daně
  - daňové přiznání a splatnost daně z plynu, pevných paliv a elektřiny za listopad 2015

### ČTVRTEK 31. PROSINCE

- Daň z příjmů
  - odvod daně vybírané srážkou podle zvláštní sazby daně za listopad 2015

## Kalendář akcí

### ÚTERÝ 15. PROSINCE

V Technologickém inovačním centru ve Zlíně proběhne seminář s názvem Podpora exportu – Agentura CzechTrade, Exportní garanční a pojišťovací společnost, Česká exportní banka. Cílem semináře je představit agenturu CzechTrade a další proexportní instituce, jejich služby a produkty a informovat účastníky semináře o možnostech podpory exportu. Seminář začíná v 8.40 hod. registrací a končí diskusí krátce po poledni. Účast je bezplatná. Registrovat se může

jedna osoba za firmu. Přihlásit se je třeba nejpozději den před akcí na e-mailu [eva.fuxova@czechinvest.org](mailto:eva.fuxova@czechinvest.org)

### STŘEDA 16. PROSINCE

V Hodoníně se uskuteční seminář s názvem Daňové novinky a připravované změny v roce 2016. Cílem je, aby každý účastník porozuměl aktuálním změnám v daňové a účetní oblasti, novým formulářům a dalším návazným dokumentům a dokázal je správně vyplnit a porozumět jejich obsahu.

Dalším úkolem semináře je, aby účastník uměl nové poznatky správně použít v praxi a byl schopen správně a včas vyhodnotit dopady rozhodnutí učiněných na základě získaných nových znalostí. Přednášející bude Eva Muselíková, daňová poradkyně, členka Komory daňových poradců ČR. Akce se koná od 9.00 do 14.00 hodin, prezence účastníků začíná v 8.30 v učebně Okresní hospodářské komory v Hodoníně. Pro členy města, obce či neziskové organizace je vstupné 1000 korun, pro ostatní zájemce za 1500 korun. Přihlásit se je nutné online nebo prostřednictvím e-mailu [info@ohkhodonin.cz](mailto:info@ohkhodonin.cz) či na telefonu +420 724 613 020.

### STŘEDA 16. PROSINCE

V Prostějově se uskuteční odborný seminář, jehož cílem je seznámit účastníky s novými právními normami, které od příštího roku zavádějí nutnost podat kontrolní hlášení k DPH. Pořadatelem je Okresní hospodářská komora a akce se uskuteční v Národním domě na Vojáckové náměstí 1. Pro členy Okresní hospodářské komory v Prostějově stojí vstupné 1200 korun včetně DPH, pro ostatní 1400 korun včetně DPH. Účast je nutné dopředu ohlásit na e-mailovou adresu [ohkpv@ohkpv.cz](mailto:ohkpv@ohkpv.cz)





# Předplatte si STRATEGII

měsíčník o reklamě,  
médiích a marketingové  
komunikaci

## na 1 rok za 759 Kč a jako dárek získáte

luxusní sadu psacích potřeb PARKER v hodnotě 1200 Kč



**Dárek**  
v hodnotě 1200 Kč



Sada plnicí pera a kuličková tužka **Vector Parker** v nerezovém provedení, baleno v dárkové sadě. Těla pera i tužky jsou z ušlechtilé nerezové oceli v kombinaci s doplňky ze stejného materiálu.

Tato nabídka platí do 21. 1. 2016



### Předplatte si bezpečně e-mailem

na e-mailovou schránku [mladafronta@predplatne.cz](mailto:mladafronta@predplatne.cz) uveďte své **jméno a doručovací adresu**. Do předmětu napište kód **STR 1215**. Předplatit si můžete také **on-line** na našich stránkách [www.mf.cz](http://www.mf.cz)



### Volejte zdarma 800 248 248

Jednoduše zavolejte své osobní údaje a info o požadovaném předplatném a periodiku. Uveďte kód **STR 1215**

Tato akce je určena pouze pro nové předplatitele. Předplatitel bere na vědomí, že předplatné s dárkem nebo slevou nelze po dobu jednoho roku ode dne provedení objednávky vypovědět. Předplatitel dále bere na vědomí, že předplatné se automaticky prodlužuje na další období v délce jednoho roku, pokud předplatitel svým písemným oznámením adresovaným společností Mladá fronta a. s. nesdělí, že trvá na jeho ukončení. Svoji objednávkou předplatitel potvrzuje, že s těmito dodacími podmínkami souhlasí a zavazuje se jimi řídit. Svoji objednávkou dále dává předplatitel souhlas se zařazením všech jím vyplněných osobních údajů (dále jen údaje) do databáze společnosti Mladá fronta a. s., se sídlem Mezi Vodami 1952/9, Praha 4, jakožto správce, a s jejich následným zpracováním pro účely nabízení výrobků a služeb a pro účely zaslání obchodních sdělení prostřednictvím elektronických a tiskových prostředků dle zákona č. 480/2004 Sb., a to na dobu neurčitou, tj. do odvolání souhlasu. Předplatitel rovněž uděluje souhlas k tomu, aby poskytnuté osobní údaje byly zpracovávány i prostřednictvím třetích osob pověřených správcem. Bere na vědomí, že má práva dle § 11, 21 zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů a o změně některých zákonů, tj. zejména, že poskytnuté údaje jsou dobrovolné, že svůj souhlas může bezplatně kdykoli na adrese správce odvolat, že má právo přístupu k osobním údajům a právo na opravu těchto osobních údajů, blokování nesprávných osobních údajů, jejich likvidaci atd. V případě pochybností o dodržování práv správce se může na správce obrátit a případně se s podnětem může obrátit i přímo na Úřad pro ochranu osobních údajů. Více informací a všeobecné dodací podmínky naleznete na [www.mf.cz](http://www.mf.cz)

# IRSKÉ DANĚ PŘEKLÁDÁ DO ČEŠTINY

Eva Kornecká si chtěla v ostrovním státě zlepšit angličtinu. Nakonec založila úspěšnou účetní firmu, kterou doporučují i ambasády.

**POKUD SI V IRSKU NEBUDETE VĚDĚT RADY** s daněmi nebo se sociálně-právními otázkami, nejspíš vám nakonec doporučí obrátit se na Evu Korneckou. Ta provozuje kousek za Dublinem účetní firmu. Během několika let se dokázala v zemi i v jejích paragrafech zorientovat natolik, že na ni odkazují i tamní česká a slovenská ambasáda, pokud sami neumějí kvalifikovaně odpovědět. Eva Kornecká v ostrovní zemi představuje styčný bod pro Čechy a Slováky i další, kteří vyrážejí pracovně na Západ.

Příběh Evy Kornecké je podobný mnoha dalším. Do Irska původně odcestovala zlepšit si angličtinu, kterou studovala na Ostravské univerzitě a v roce 2005 ji zakončila státní zkouškou. „To byl v podstatě hlavní a jediný důvod cesty do Irska,“ vzpomíná.

## DANĚ SE ŘEŠÍ V RODNÉM JAZYCE LÉPE

Její manžel začal v Irsku podnikat ve stavebnictví, které v té době – v letech 2006 až 2008 – prožívalo zlaté časy. Protože v Česku Eva Kornecká při zaměstnání zvládala ještě provozovat malou účetní praxi, pomáhala svému muži s účty i v ostrovním státu. „Začali se na mě obracet i kamarádi a známí s daňovými otázkami. ‚Klientů‘ přibývalo. Proto jsem se rozhodla věnovat se daním na profesionální úrovni i v Irsku,“ líčí Eva Kornecká.

Musela ale nejdříve vystudovat a složit zkoušky z účetnictví, daní, základů obchodního a pracovního práva a stát se členem irské profesní účetní organizace.

V době, kdy zvládla všechny náležitosti k tomu, aby mohla začít profesionálně radit



s daněmi, se otáčela ekonomická situace v zemi k lepšímu. Klientela se začala rychle rozšiřovat.

„V současnosti v naší účetní firmě A2Z Tax Ireland pracují tři pracovníci. Zaměřujeme se především na české a slovenské firmy a živnostníky podnikající v Irsku, nicméně mezi naše klienty patří i firmy vlastněné Němci, Poláky, Španěly,“ vyjmenovává Eva Kornecká národnosti klientů, kteří se na ni s důvěrou obracejí.

Díky tomu má velmi dobrý přehled o stře-doevropských podnikatelích na ostrově. Podle Evy Kornecké na tamním trhu působí čím dál tím víc úspěšných živnostníků i firem. „Jedná se v poslední době o opětovný rozmach

stavebních profesí – jako jsou malíři, tesaři, dodavatelé ocelových konstrukcí –, ale nouze není ani o provozovatele restaurací, poskytovatele kosmetických služeb, masáží či IT služeb. Z výrobních profesí bych zmínila živnosti zabývající se pečením dortů, a dokonce mezi naše klienty patří i dvě česko-slovenské školky, které úspěšně působí v Dublinu již několik let,“ říká česká účetní.

## ÚŘEDNICKÉ „ZÍTRA“ MŮŽE ZNAMENAT „NIKDY“

Mezi služby, které nabízí, patří i takzvaný taxback. Za své klienty Eva Kornecká podává daňové priznání s vyúčtováním přeplatku daně. Vracení daní s ní řeší i další národnosti včetně Maďarů, Litevců, Ukrajinců a Američanů. Podle daňového úřadu patří v taxbacku společnost Evy Kornecké k největším agenturám ve středním Irsku.

S irskými úředníky má Eva Kornecká bohaté zkušenosti. „Přístup pracovníků na úřadech hodnotím jako velmi vstřícný a při osobním jednání jsou velice nápomocní. Druhou stranou mince je typická irská vlastnost ‚tomorrow‘. Pokud nedostanete odpověď ihned a pracovník vám sdělí, že určitou věc zjistí a zavolá vám zítra, můžete si být na 99 procent jistí, že se tak nestane a už se vám neozve,“ vysvětluje Eva Kornecká. V zemi jí proto schází lhůta pro odpovědi, kterou v Česku máme.

Obecně má ale za to, že změny v zákonech v Irsku nejsou tak časté jako v České republice. Daňový zákon je celkem přehledný a v leccems jednodušší než v Česku.

PETR ŠVIHEL

# DOKONALE SYNCHRONIZOVANÉ



## PROFESIONÁLNÍ & KOMPLEXNÍ SLUŽBY

-  POZEMNÍ PŘEPRAVA V CELÉ EVROPĚ
-  NÁMOŘNÍ A LETECKÁ PŘEPRAVA PO CELÉM SVĚTĚ
-  MODERNÍ LOGISTICKÁ CENTRA PO CELÉ ČR
-  USKLADNĚNÍ A VARIABILNÍ ZPRACOVÁNÍ ZBOŽÍ
-  CERTIFIKÁTY A OSVĚDČENÍ NEJVYŠŠÍHO STUPNĚ (OHSAS, ISO, AEOF)
-  JEDNA Z NEJHUSTŠÍCH SÍTÍ PRACOVIŠŤ CELNÍCH SLUŽEB V ČR



Sanitární zařízení a hygienické potřeby

 **MERIDA STELLA**

**LINIE SANITÁRNÍHO ZAŘÍZENÍ**



**Pobočky: PRAHA - BRNO - OSTRAVA - HRADEC KRÁLOVÉ - PLZEŇ - KARLOVY VARY - ČESKÉ BUDĚJOVICE - BRATISLAVA**

**Distributor:**

Centrála ČR  
Centrála SR

Merida Hradec Králové, s.r.o., Zemědělská 898, 500 03 Hradec Králové, tel.: 00420 495 545 924, fax: 00420 495 541 653  
Merida Bratislava, s.r.o., Nádražná 34, 900 28 Ivanka pri Dunaji, tel.: 00421 245 646 830, fax: 00421 245 646 831

Pobočka Praha

Cukrovarská 987, 196 02 Praha 9-Čakovice, tel.: 286 890 484, fax: 251 010 307

Pobočka Brno

Řípská 9a, 627 00 Brno – Slatina, tel.: 548 226 126, fax: 548 213 728

Pobočka Ostrava

Teslova 2, 702 00 Ostrava – Přívoz, tel.: 596 136 028, fax: 596 136 028

Pobočka České Budějovice

Pekárenská 255/77, 370 21 České Budějovice, tel./fax: 387204613

Pobočka Plzeň

Slovanská alej 1861/32, 326 00 Plzeň, tel.: 736 480 738, 737 466 498, fax: 373 312 416

**[www.merida.cz](http://www.merida.cz)**